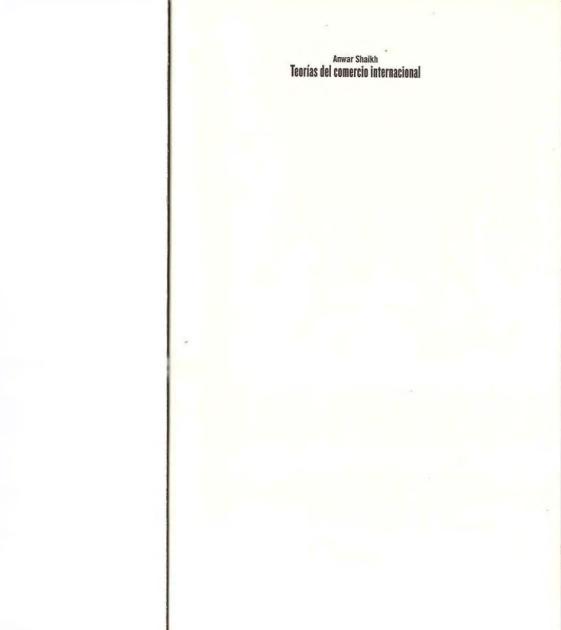
ANWAR_SHAIKH TEORIAS DEL COMERCIO INTER-NACIONAL





colección CLAVES PARA COMPRENDER LA ECONOMÍA director DIEGO GUERRERO

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus fitulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

- © Anwar Shaikh, 2009
- © MAIA EDICIONES, 2009
 para todos los países de lengua española
 Calle del Gobernador, 18
 28014 Madrid
 Tel.: 91 429 6882
 Fax: 91 429 7507

diseño Estudio Joaquín Gallego producción Guadalupe Gisbert

ISBN 978-84-92724-06-2 depósito legal M-27191-2009

preimpresión Escabola Leczinska impresión Lavel

Anwar Shaikh Teorías del comercio internacional

traducción DIEGO GUERRERO



INTRODUCCIÓN

Este libro¹ reproduce, básicamente, el contenido de dos artículos publicados en 1978-1979, a los que se ha añadido ahora un apéndice numérico, hasta ahora inédito, sobre flujos de valor e intercambio desigual. En aquel momento, la economía heterodoxa estaba dominada, desde hacía mucho tiempo, por la idea de que el oligopolio y el monopolio eran los rasgos esenciales del capitalismo moderno. El trabajo pionero de Arghiri Emmanuel, *Unequal Exchange* (1972)², hizo que se prestara de nuevo atención al

Deseo dar las gracias a Robert Heilbroner. Edward Nell. Adolph Lowe, John Weeks y Michael Zweig por su apoyo y estímulo en relación con este proyecto. Además, el fallecido Arthur Felberbaum me hizo valiosos comentarios y críticas y me ofreció su ayuda entusiasta. Por último, quiero agradecer a Javier Iguíñiz las útiles discusiones que mantuvimos sobre el apartado de las transferencias de valor. Su propia tesis doctoral (New School for Social Research, 1980) supone una valiosa contribución a este debate.

Arghiri Emmanuel, Unequal Exchange: A Study in the Imperialism of Trade, Nueva York, Monthly Review Press, 1972. [Entre corchetes se dará la referencia de la edición española, cuando la haya, del libro que cita el autor; en este caso, se trata de Arghiri Emmanuel, El intercambio desigual (Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales), trad. Jorge E. Navarrete y Sergio Fernández Bravo, Siglo XXI, Madrid, 1973 (1ª edición, México 1972), 472 pp.; esta edición recoge una discusión del autor con Charles Bettelheim. N. del T.]

papel de la competencia internacional. Su capítulo sexto sobre los «costes comparativos» exponía la forma en que David Ricardo pasaba de las leyes de la competencia en el interior de un país a las leyes de la competencia entre países. En el primer caso, los costes reales regulaban los precios relativos. Pero, en el segundo caso, abandonó esta clásica conexión porque supuso que los precios relativos internacionales (los términos de intercambio) desempeñan una función completamente diferente: supuestamente, se modifican libremente hasta que el comercio entre dos países cualesquiera, con independencia de su dotación de factores, queda equilibrado. Esto significaba que los términos de intercambio no podían venir regulados al mismo tiempo por los costes reales relativos. Éste es el principio ricardiano de los costes comparativos, que desde entonces ha dominado la teoría del comercio internacional.

Tanto la competencia nacional como internacional se basan en las acciones de empresas maximizadoras de beneficio. Por tanto, ¿cómo pueden éstas dar lugar a principios diferentes de determinación de los precios, dependiendo de si se trata de competencia en el interior de un país, o entre países distintos? Dentro de un país, los precios se determinan por los costes reales, y en la guerra competitiva las condiciones de producción más baratas se imponen a las condiciones de producción más caras, y las regiones más baratas se expanden a costa de las más caras. Emmanuel señala que el tratamiento que hace Ricardo del comercio internacional comienza exactamente igual: al principio, el país con menores costes reales vence al más caro. Consiguientemente, el primero disfruta de un excedente comercial mientras que el segundo sufre un déficit que deberá cubrir exportando la correspondiente cantidad de dinero a su acreedor, el país con superávit. Pero entonces, según Ricardo, el funcionamiento automático de la teoría cuantitativa del dinero (el mecanismo del Flujo de dinero metálico, o specie-flow, de Hume) lo invierte todo. Supuestamente, a afluencia de dinero al país con superávit eleva los precios, erosionando su competitividad internacional; mientras que la salida de dinero desde el país deficitario hace bajar sus precios, reforzando su posición competitiva. Como el proceso se desencadena por el desequilibrio comercial entre los dos países, no se detendrá hasta que el comercio se equilibre3. Al final, dos países que partían con una capacidad competitiva diferente terminarán siendo, automáticamente y en tanto sigan creyendo en el funcionamiento del libre comercio, tan competitivo el uno como el otro.

Emmanuel resalta que «el propio mecanismo de funcionamiento de [el principio de los costes comparativos] no es otro que el de los precios y el dinero»⁴. El propio Ricardo fue claro en este punto, pero luego

³ Emmanuel, 1972, pp. 240-243.

⁴ Ibid., p. 243.

se centró en las ganancias que obtienen del comercio dos países cuando éste ya se regula por los costes comparativos. Desde entonces, la teoría ortodoxa del comercio se ha dedicado a esto mismo, centrándose siempre en la proposición normativa de que un país se beneficiará del comercio si se ajusta al principio de los costes comparativos. Por supuesto, esto es irrelevante si no existe algún mecanismo que lleve a las empresas maximizadoras de beneficio de ambos países a comportarse según dicho principio. Por eso, lo que captó mi atención fue el papel de la teoría del dinero en este proceso, porque era consciente de que Marx y muchos otros economistas fueron muy críticos con la teoría cuantitativa del dinero⁵. Así fue como llegué a preguntarme dónde se encontraría el argumento correspondiente en Marx, cómo estaría construido y qué consecuencias podría tener para la competencia internacional. En segundo lugar, ¿cómo es que Emmanuel aceptaba también, como la mayoría de los autores heterodoxos, la ley ricardiana de la ventaja comparativa como el principio operativo del comercio internacional?

5 Emmanuel menciona que la tesis doctoral de Bertrand Nogaro critica el principio ricardiano de la ventaja comparativa por depender de la teoría cuantitativa del dinero. Emmanuel desecha esta línea de ataque como irrelevante, porque piensa que podría obtenerse el mismo resultado, alternativamente, mediante «el flujo y reflujo de las... rentas» (Emmanuel, 1972, pp. viii-ix). Al parecer, en este punto estoy siguiendo la estela de Nogaro.

El rechazo de la teoría cuantitativa del dinero por parte de Marx conduce a una teoría de los precios internacionales distinta de la de Ricardo, Piénsese en el punto de partida del ejemplo de Ricardo, en el que el país más barato toma ventaja al principio en relación con el más caro. Como ya se ha dicho, un país con déficit comercial debe cubrirlo con una salida de dinero hacia el país con superávit. En este punto, Ricardo invoca la teoría cuantitativa del dinero, argumentando que los precios subirán en el país con superávit y bajarán en el país con déficit. Marx tiene una opinión muy diferente al respecto. «Es un viejo disparate», dice, afirmar que un aumento de la cantidad de dinero en un país hace aumentar sus precios. Al contrario, aumentará la liquidez y, por tanto, eso hará bajar los tipos de interés⁶. Harrod hace la misma afirmación7. Cualquier diferencia competitiva inicial, y el consiguiente deseguilibrio comercial. entre los socios comerciales perdurarán, sin que los niveles de precios se vean afectados. Al mismo tiempo, la llegada de dinero al país con superávit hará bajar sus tipos de interés, mientras que la salida

⁶ Karl Marx, 1967 (1894), Capital, vol. 3, Nueva York, International Publishers, capítulo XXXIV, p. 551 [Karl Marx, El capital. Crítica de la Economía Política, libro III, Madrid, Siglo XXI, 1979 (3 volúmenes)].

⁷ Roy F. Harrod, 1933, International Economics, Chicago, University of Chicago Press, p. 53 [Roy F. Harrod, Economía Internacional, Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid, 1963].

de dinero del país deficitario aumentará sus tipos de interés. Esto inducirá automáticamente a una salida de capital financiero del primer país al segundo. El país menos competitivo terminará, pues, con un déficit comercial crónico que tendrá que cubrir de forma persistente obteniendo préstamos del extranjero. Este escenario, tristemente habitual, puede ser o no sostenible, dependiendo de la carga de la deuda internacional que tenga el país y de la relación entre su tasa de crecimiento y el tipo de interés.

Mi primera incursión en la teoría del comercio fue seguida de otras publicaciones sobre el mismo tema, todas las cuales se encuentran en mi página web: http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/. Sólo discutiremos aquí algunas. «The laws of international exchange» (1980)⁸ es una versión condensada de los dos artículos en que se basa este libro, e incluye un detallado análisis de los tratamientos modernos de la ley de los costes comparativos (como la teoría neoclásica, que supone además el pleno empleo), una presentación más formalizada del análisis ricardiano de los precios relativos y un estudio más amplio del papel de los flujos de inversión directa en los distintos enfoques del comercio internacional. «Free Trade, Unemployment, and Economic Policy» (1995)⁹ gene-

raliza mi tesis sobre las leves del libre comercio abordando tanto el caso de los tipos de cambio fijos como los flexibles. El punto central de la doctrina de los costes comparativos es que supone que el tipo de cambio real (los términos de intercambio) varía automáticamente hasta que hace posible un equilibrio comercial entre dos países cualesquiera. Con tipos de cambio fijos, el peso del ajuste recae supuestamente sobre los niveles nacionales de precios, mientras que en un régimen de tipos de cambio flexibles recae sobre el tipo de cambio nominal. Pero los datos empíricos muestran que lo normal son los deseguilibrios persistentes. Esta discrepancia entre la teoría y los hechos ha llevado a muchos economistas a desviar su atención hacia modelos a «corto plazo», o a introducir en la teoría de la competencia diversas «imperfecciones», con la esperanza de explicar los resultados que se dan en la práctica. Por mi parte, he formalizado un enfoque diferente, basado en la teoría de la competencia real (que es algo distinto de la competencia «perfecta»), que concluye que los términos de intercambio entre dos países están regulados por los costes laborales unitarios reales (verticalmente integrados) relativos, de las exportaciones y las importaciones respectivamente. Esto tiene varias consecuencias. Como los costes relativos reales están determinados por salarios y condiciones de produc-

⁽⁸⁾ Anwar Shaikh, "The Laws of International Exchange", en E. J. Nell (ed.), Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy, Cambridge University Press, 1980, pp. 204–235.

⁹ Anwar Shaikh, «Free Trade, Unemployment and Economic Policy»,

en J. Eatwell (ed.), Global Unemployment, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe, 1995.

ción locales, los términos de intercambio ya no pueden variar libremente hasta que desaparezcan los desequilibrios comerciales: no pueden servir a dos amos a la vez. Por consiguiente, lo normal será que haya déficits y superávits comerciales estructurales. Estando el tipo de cambio real fijado por los costes reales relativos, el tipo de cambio nominal a largo plazo variará directamente con los costes reales relativos, e inversamente con los niveles relativos de los índices nacionales de precios. Por tanto, el tipo de cambio nominal se depreciará si la posición competitiva de un país mejora debido a una caída en sus costes reales relativos, estando dado todo lo demás. Si la tasa de inflación de un país es similar a la de sus socios comerciales, los movimientos de su tipo de cambio nominal estarán dominados por los movimientos de sus costes reales relativos. Pero como éstos sólo pueden variar dentro de un margen limitado, cuando un país sufre tasas de inflación relativamente altas, su tipo de cambio nominal se depreciará casi proporcionalmente a su tasa de inflación. Estos dos casos diferentes explican por qué la hipótesis de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP, o Purchasing Power Parity), que sostiene que los tipos de cambio nominales varían inversamente a los niveles relativos de precios, no funciona con bajas tasas de inflación. aunque parezca hacerlo cuando dichas tasas son altas10. La última consecuencia de este enfoque es

que los déficits comerciales persistentes sólo pueden eliminarse mejorando la productividad de los sectores exportadores y de los sectores que compiten con las importaciones. Todo esto contrasta radicalmente con la teoría estándar, según la cual el libre comercio hará que, a largo plazo, todos los países terminen siendo igual de competitivos.

En «Explaining Long-Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan», cuya autoría comparto con Rania Antonopoulos¹¹, se examina empíricamente mi teoría de los tipos de cambio reales, en los casos de Estados Unidos y Japón. Empezamos mostrando que los desequilibrios comerciales en ambos países son persistentes. Luego mostramos que la Paridad del Poder Adquisitivo no funciona empíricamente en países con bajas tasas de inflación, como son los EEUU y Japón, aunque parece que sí lo hace en países con elevada inflación. Como ya se ha dicho, los tres resultados son coherentes con mi teoría. A continuación, desarrollamos una versión más concreta de mi teoría que permite distinguir entre

^{1984,} p. 524, Tabla 520-524 [Robert J. Barro, Macroeconomía, Alianza, Madrid, 1991]; J. A. Frenkel, «A Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence», en J. A. Frenkel y Harry G. Johnson (eds.), The Economics of Exchange Rates, Massachusetts, Addison-Wesley, 1978.

Anwar Shaikh y Rania Antonopoulos, «Explaining Long-Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan», Working paper, Annandale-on-Hudson, The Levy Economics Institute of Bard College, 1998, pp. 1-15.

⁽¹⁰⁾ R. J. Barro, Macroeconomics, Nueva York, John Wiley and Sons,

bienes comerciables y no comerciables, a la vez que usa datos empíricos de costes laborales directos unitarios como aproximación de los verticalmente integrados, que son teóricamente preferibles. Sobre esta base, medimos los costes laborales unitarios relativos de Estados Unidos y Japón y demostramos que, en efecto, funcionan como centros de gravedad de los correspondientes tipos de cambio reales. Seguidamente, probamos un modelo econométrico sencillo en el que el tipo de cambio real es una función de los costes laborales unitarios reales y del diferencial de tipos de interés entre un país y sus socios comerciales (siendo este último una aproximación de los flujos de capital que nacen del desequilibrio), y mostramos que funcionan muy bien.

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

«Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital» (Shaikh, 1999)¹² es la versión más formal de mis planteamientos, expuesta en términos de un modelo con dos sectores y dos países en el que las tasas de ganancia se igualan entre países. En esas condiciones, los términos de intercambio internacionales están determinados para cualquier conjunto de tecnologías y salarios reales nacionales.

Anwar Shaikh, «Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital», Working paper, Annandale-on-Hudson, The Levy Economics Institute of Bard College, 1999, pp. 1-21 [Anwar Shaikh, «Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital», en Diego Guerrero (ed.), Macroeconomia y crisis mundial, Madrid, Trotta, pp. 93-118].

Aunque estas dos últimas variables se ven afectadas por el comercio, en general no están determinadas por él. Por consiguiente, los términos de intercambio serán relativamente inflexibles y habrá normalmente déficits y superávits comerciales. También demuestro que mi teoría sirve para explicar la Ley de Thirlwall sin necesidad de suponer que el comercio está equilibrado (como hace él, en contra de la evidencia disponible).

Más recientemente, en «Globalization and the myth of free trade» (Shaikh, 2007)¹³ y «The economic mythology of neoliberalism» (Shaikh, 2005)¹⁴, he dirigido mi atención a la reciente ola de globalización y la ideología neoliberal que la sostiene. La interpretación oficial de la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, es que la mejor manera de elevar los niveles de vida globales consiste en abrir todos los mercados nacionales a la competencia internacional. Esto es así porque la teoría ortodoxa afirma que el libre comercio beneficia mutuamente a todos los socios comerciales. Desde este punto de vista, este deseable resultado se ve obstaculizado por culpa de

⁽¹³⁾ Anwar Shaikh, «Globalization and the Myth of Free Trade», en A. Shaikh, Globalization and the Myth of Free Trade, Londres, Routledge, 2007, pp. 50-68.

⁽¹⁴⁾ Anwar Shaikh, "The Economic Mythology of Neoliberalism", en A. Saad-Filho y D. Johnston, Neo-Liberalism: A Critical Reader Londres, Pluto Press, 2005, pp. 41-49.

instituciones «hostiles al mercado» y de prácticas sociales que restringen la competencia e inhiben la eficiencia del mercado. Algunos críticos niegan estas conclusiones argumentando que la teoría ortodoxa es inaplicable a un mundo real caracterizado por oligopolios y monopolios. La respuesta convencional es que la apertura de los mercados y el establecimiento de instituciones «no hostiles al mercado» aumentarán el grado de competencia y elevarán la eficiencia de los mercados. Otros críticos señalan que los países desarrollados evitaron cuidadosamente el libre comercio y las políticas neoliberales cuando eran ellos los que estaban ascendiendo por la escalera del éxito (Chang, 2002)15. Pero los defensores del libre comercio no quieren saber nada de este hecho histórico e insisten en que, en cualquier caso, el libre comercio es, hoy en día, el camino más relevante hacia la salvación económica. Desde mi punto de vista, es sorprendente que ambas partes acepten la teoría estándar del libre comercio como un análisis válido de la competencia internacional. Yo defiendo que es la propia competencia, y no su ausencia, la que produce desarrollo desigual y desigualdad a escala mundial. En último término, la competencia

15 Ha-Joon Chang, Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective, Londres, Anthem Press, 2002 [Ha-Joon Chang, Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica, traducción de Mónica Salomón, Madrid, La Catarata, 2004]. entre los países funciona igual que en el interior de un país: favoreciendo al competitivamente fuerte, a costa del débil. Esta es la razón de que, históricamente, países desarrollados como el Reino Unido, los EEUU, Japón o Corea del Sur protegieran sus industrias clave hasta que fueron competitivos a escala mundial: comprendieron muy bien cómo funcionaba el libre comercio. Desde este mismo punto de vista, también se pueden explicar los auténticos resultados de la actual liberalización comercial, como el éxito del crecimiento orientado a la exportación, basado a menudo en un comercio selectivo y en políticas de industrialización.

Aunque estos trabajos se centran en las diferenclas entre las teorías del libre comercio basadas en los costes absolutos y las basadas en los costes relativos, hay otra distinción similar que hacer entre la teoría clásica de la competencia real y la teoría neoclasica de la competencia perfecta. Desde este punto de vista, no es necesario ni suficiente pasar de la competencia perfecta a la «imperfecta». La contraposición apropiada es entre la competencia real y la competencia perfecta, con sus diferentes interpretaciones de las condiciones actuales y el diferente papel que conceden al poder de monopolio. Buena parte de mi trabajo se ha dirigido a desarrollar una teoría de la competencia real y su aplicación a los precios relativos, los tipos de interés, los precios de los bonos y las acciones y, por supuesto, los tipos de cambio. El origen de este proyecto es una concepción diferente de cómo funcionan los mercados, y de por qué los periódicos *booms* y las crisis subsiguientes son parte normal de la misma historia. La crisis económica internacional actual, que todavía está en sus comienzos, nos recuerda con toda su fuerza que insistir en que los mercados son perfectos no los convierte en perfectos. El capitalismo funciona según su propia lógica, contradiciendo incluso, periódicamente, a sus hinchas más entusiastas. Así es como hay que leer este libro, como un intento de entender cómo funciona realmente el sistema capitalista, y no como una mera exposición de historia del pensamiento económico.

Parte I

LA TEORÍA DE LOS COSTES COMPARATIVOS

1. INTRODUCCIÓN

Un el análisis marxiano del capitalismo, la ley del valor aparece como la base principal de las leyes de movimiento del capitalismo. Sobre esta base, desarrolla Marx las leyes del dinero, los precios, los beneficios, la acumulación, la reproducción y la cri-Ms. No solamente la lucha del trabajador contra el capitalista, sino también la oposición de cada trabalador frente a los demás trabajadores, y la de cada capitalista frente a los demás capitalistas, están condicionadas y limitadas por la estructura y funcionamiento del sistema en cuanto tal: consecuentemente, Marx analiza el desarrollo histórico de estas luchas nobre el telón de fondo del desarrollo histórico de estas relaciones que las condicionan y limitan, es decir, con el telón de fondo del funcionamiento de la ley del valor.

Sabemos que, a pesar del detalle con que se explica el funcionamiento de la ley del valor en los tres volúmenes de *El capital*, muchos temas quedaron evidentemente incompletos, y otros apenas apuntados. Por ejemplo, Marx se proponía en un principio extender el análisis presentado en los tres volúmenes de *El capital* al estudio del Estado, el comercio exterior, el mercado mundial y la crisis,

dedicándole un volumen a cada uno16. Pero esto no vipio de los costes comparativos, pues autores tan nos de los manuscritos de Marx (sobre el dinero y sobre los tipos de cambio)18.

Nuestro propósito, en este trabajo, es comenzar a cubrir el vacío existente en una de las tres áreas citadas, a saber, la extensión de la ley del valor a la cuestión del comercio exterior.

Pero digamos, antes de comenzar, que esto no se ha hecho nunca hasta ahora: ni antes de Marx, por autores como David Ricardo, ni después de Marx, por ninguno de los marxistas que han escrito sobre las cuestiones de comercio internacional, imperialismo, intercambio desigual, etc. Por tanto, en primer lugar veremos la forma en que surgió, a partir de la teoría laboral del valor de Ricardo, el famoso prin-

fue así. Incluso tuvo que ser Engels quien, tras la diversos como Ricardo, Ohlin, Samuelson o Emmamuerte de Marx, pusiera en orden los propios libros quel basan en él sus análisis del comercio de mercan-II y III, a partir de «un montón de papeles que contenían desde manuscritos razonablemente cuidados a bajo. No sólo examinaremos los mecanismos notas sobre puntos que debían desarrollarse poste- específicos de los que nace supuestamente esta riormente» 17. Hasta hoy, siguen sin publicarse alguno ha incorporado a la teoría, tanto ortodoxa como marxista, del comercio internacional. Sólo entonces podremos volver a nuestra tarea principal y desarrollar las leyes marxianas del comercio internacional, un oposición a sus homólogas ricardianas.

> Esta primera parte del libro se centra en la deducción de la ley de los costes comparativos, su adopción posterior por la teoría ortodoxa, y su presencia explícita o implícita en las teorías marxistas modernas del comercio exterior. En la segunda parte, utilivaremos la crítica de Marx a la teoría del valor de Ricardo para rebatir el principio de los costes comparativos, y extenderemos al comercio exterior el planteamiento de la ley del valor de Marx. Partiendo de esto, podremos revelar los fenómenos que derivan de los flujos de capital mercantil, financiero y productivo, respectivamente. Finalmente, podremos considerar las diversas transferencias de valor asociadas a esos flujos, y usar los resultados de este análisia para una crítica del intercambio desigual.

¹⁶ R. Rosdolsky, The Making of Marx's "Capital" (Londres, 1977), cap. 2, p. 23 [Roman Rosdolsky, Génesis y estructura de "El Capital" de Marx (estudios sobre los "Grundrisse"), Siglo XXI, México, 1978].

¹⁷ K. Marx, Capital, vol. III, prólogo de Engels, pp. 1-8.

¹⁸ K. Marx, Grundrisse, ed. de M. Nicolaus (Nueva York, 1973), Prólogo, p. 12 [K. Marx, Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse) (2 volúmenes), Barcelona, Crítica (Grijalbo), 1977].

2. LA DEDUCCIÓN DE LA LEY DE LOS COSTES COMPARATIVOS POR PARTE DE RICARDO

Ricardo mantenía que el principal problema al que se enfrentaba la economía política de su época era el descubrimiento de las leyes que regulan la distribución del producto de la sociedad (capitalista) entre las tres grandes clases, es decir, las leyes que determinan «el movimiento natural de la renta, la ganancia y los salarios» ¹⁹.

Pero en el curso de su trabajo, Ricardo se dio cuenta muy pronto de que no podía seguir adelante aln una teoría del valor. Y esta teoría del valor, como emeguida percibió, requería tanto una teoría de los meclos relativos como una teoría del dinero:

Para entender la prueba que quiero ofrecer, mis lectores deben comprender, primero, la teoría del dinero y del precio... Si pudiera superar este obstáculo, ofreciendo una idea clara sobre el origen y la ley del valor relativo o de cambio, habría ganado la mitad de la batalla²⁰.

10 Ibid., pp. xiv-xv.

¹⁰ D. Ricardo, The Principles of Political Economy and Taxation, vol. 1 de Collected Works and Correspondence of David Ricardo, ed. de P. Sraffa (Cambridge, 1962), p. 5 [David Ricardo, Principios de Feonomia Política y Tributación, Madrid, Ayuso, ed. M. Roman (traducción de E. Hazera), 1973].

2.1. LA TEORÍA DEL PRECIO

minación de las leyes que regulan los precios relativos. Era muy consciente, por supuesto, de que los reguladores inmediatos de los precios de mercado eran la oferta y la demanda; pero, como Adam Smith antes que él, también sabía muy bien que, en curso del tiempo, la ininterrumpida y fluctuante interacción entre la oferta y la demanda estaba regulada, a su vez, por un principio más fundamental: la rentabilidad igual. Así, si, como consecuencia de las condiciones de mercado, la tasa de ganancia de un sector concreto crece por encima de la tasa media, el flujo de capital tenderá a dirigirse hacia ese sector, haciéndolo crecer más rápidamente que la demanda, e impulsando a la baja su precio de mercado hasta un nivel compatible con la rentabilidad media. A la inversa, el sector con baja rentabilidad tenderá a crecer menos rápidamente que la demanda, haciendo que los precios y beneficios suban.

De este modo, los economistas clásicos fueron capaces de demostrar que, detrás de una constelación de precios constantemente cambiantes, hay otro conjunto de precios más básicos, que operan como centros de gravedad de los precios de mercado e incorporan unas tasas de ganancia más o menos iguales. El nombre que dieron los economistas clásicos a estos precios reguladores fue el de «precios naturales», y Marx los llamó más tarde «precios de producción».

Esto era bien conocido antes de Ricardo. Lo que Intento hacer éste fue ir más allá de los propios pre-El primer problema que abordó Ricardo fue la deter- vion de producción para descubrir qué es lo que, a w vez, los regulaba. En particular, adujo que, en neneral, los cambios en esos precios de producción relativos eran consecuencia de cambios en la magnitud relativa de las cantidades totales de trabajo requeridas por las mercancías correspondientes21, definiéndose cada una de estas cantidades de trabaio romo la suma del tiempo de trabajo directo, requerido para producir una mercancía, más el tiempo de trabajo indirecto, requerido para producir sus diferentes medios de producción, más el de los medios de producción de esos medios de producción, etc. Tras discutir esta ley de los cambios en los precios, Meardo supuso en los siguientes capítulos que los precios de producción relativos son más o menos munter a las cantidades relativas de requerimientos totulos de trabajo22. Tanto su análisis del dinero como el del comercio exterior se llevan a cabo sobre geta base.

Ibid., p. 36.

Iticardo sostiene que los cambios en los cocientes de precios son, a lo largo de un periodo dado de tiempo, aproximadamente proporcionales a los cambios en los cocientes de los correspondienim requerimientos de trabajo total. Por tanto, la proporcionalidad aproximada entre cocientes de precios y cocientes de los correspondientes requerimientos de trabajo es una condición miliciente, pero no necesaria, para la proposición principal de Ricardo.

2.1. LA TEORÍA DEL PRECIO

El primer problema que abordó Ricardo fue la determinación de las leyes que regulan los precios relativos. Era muy consciente, por supuesto, de que los reguladores inmediatos de los precios de mercado eran la oferta y la demanda; pero, como Adam Smith antes que él, también sabía muy bien que, en curso del tiempo, la ininterrumpida y fluctuante interacción entre la oferta y la demanda estaba regulada, a su vez, por un principio más fundamental: la rentabilidad igual. Así, si, como consecuencia de las condiciones de mercado, la tasa de ganancia de un sector concreto crece por encima de la tasa media, el flujo de capital tenderá a dirigirse hacia ese sector, haciéndolo crecer más rápidamente que la demanda, e impulsando a la baja su precio de mercado hasta un nivel compatible con la rentabilidad media. A la inversa, el sector con baja rentabilidad tenderá a crecer menos rápidamente que la demanda, haciendo que los precios y beneficios suban.

De este modo, los economistas clásicos fueron capaces de demostrar que, detrás de una constelación de precios constantemente cambiantes, hay otro conjunto de precios más básicos, que operan como centros de gravedad de los precios de mercado e incorporan unas tasas de ganancia más o menos iguales. El nombre que dieron los economistas clásicos a estos precios reguladores fue el de «precios naturales», y Marx los llamó más tarde «precios de producción».

Esto era bien conocido antes de Ricardo. Lo que intentó hacer éste fue ir más allá de los propios precios de producción para descubrir qué es lo que, a su vez, los regulaba. En particular, adujo que, en general, los cambios en esos precios de producción relativos eran consecuencia de cambios en la magnitud relativa de las cantidades totales de trabajo requeridas por las mercancías correspondientes21, definiéndose cada una de estas cantidades de trabajo como la suma del tiempo de trabajo directo, requerido para producir una mercancía, más el tiempo de trabajo indirecto, requerido para producir sus diferentes medios de producción, más el de los medios de producción de esos medios de producción, etc. Tras discutir esta ley de los cambios en los precios, Ricardo supuso en los siguientes capítulos que los precios de producción relativos son más o menos iguales a las cantidades relativas de requerimientos totales de trabajo22. Tanto su análisis del dinero como el del comercio exterior se llevan a cabo sobre esta base.

21 Ibid., p. 36.

22 Ricardo sostiene que los cambios en los cocientes de precios son, a lo largo de un periodo dado de tiempo, aproximadamente proporcionales a los cambios en los cocientes de los correspondientes requerimientos de trabajo total. Por tanto, la proporcionalidad aproximada entre cocientes de precios y cocientes de los correspondientes requerimientos de trabajo es una condición suficiente, pero no necesaria, para la proposición principal de Ricardo.

2.1. LA TEORÍA DEL PRECIO

El primer problema que abordó Ricardo fue la determinación de las leyes que regulan los precios relativos. Era muy consciente, por supuesto, de que los reguladores inmediatos de los precios de mercado eran la oferta y la demanda; pero, como Adam Smith antes que él, también sabía muy bien que, en curso del tiempo, la ininterrumpida y fluctuante interacción entre la oferta y la demanda estaba regulada, a su vez, por un principio más fundamental: la rentabilidad igual. Así, si, como consecuencia de las condiciones de mercado, la tasa de ganancia de un sector concreto crece por encima de la tasa media, el flujo de capital tenderá a dirigirse hacia ese sector, haciéndolo crecer más rápidamente que la demanda, e impulsando a la baja su precio de mercado hasta un nivel compatible con la rentabilidad media. A la inversa, el sector con baja rentabilidad tenderá a crecer menos rápidamente que la demanda, haciendo que los precios y beneficios suban.

De este modo, los economistas clásicos fueron capaces de demostrar que, detrás de una constelación de precios constantemente cambiantes, hay otro conjunto de precios más básicos, que operan como centros de gravedad de los precios de mercado e incorporan unas tasas de ganancia más o menos iguales. El nombre que dieron los economistas clásicos a estos precios reguladores fue el de «precios naturales», y Marx los llamó más tarde «precios de producción».

Esto era bien conocido antes de Ricardo. Lo que intentó hacer éste fue ir más allá de los propios precios de producción para descubrir qué es lo que, a su vez, los regulaba. En particular, adujo que, en general, los cambios en esos precios de producción relativos eran consecuencia de cambios en la magnitud relativa de las cantidades totales de trabajo requeridas por las mercancías correspondientes21, definiéndose cada una de estas cantidades de trabajo como la suma del tiempo de trabajo directo, requerido para producir una mercancía, más el tiempo de trabajo indirecto, requerido para producir sus diferentes medios de producción, más el de los medios de producción de esos medios de producción, etc. Tras discutir esta ley de los cambios en los precios, Ricardo supuso en los siguientes capítulos que los precios de producción relativos son más o menos iguales a las cantidades relativas de requerimientos totales de trabajo22. Tanto su análisis del dinero como el del comercio exterior se llevan a cabo sobre esta base.

21 Ibid., p. 36.

²² Ricardo sostiene que los cambios en los cocientes de precios son, a lo largo de un periodo dado de tiempo, aproximadamente proporcionales a los cambios en los cocientes de los correspondientes requerimientos de trabajo total. Por tanto, la proporcionalidad aproximada entre cocientes de precios y cocientes de los correspondientes requerimientos de trabajo es una condición suficiente, pero no necesaria, para la proposición principal de Ricardo.

Aquí no podemos detenernos más en la lógica del argumento de Ricardo²³. Para nuestros fines, basta con observar que, en términos marxianos, el análisis de Ricardo parte, desde el capítulo I de sus Principios, del supuesto de que los precios de producción son más o menos proporcionales a los valores (trabajo).

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.2. LA TEORÍA DEL DINERO

Tras llegar a una ley del precio relativo, Ricardo se pregunta por las causas de las variaciones en el nivel de los precios monetarios.

Seguiremos a Ricardo en su supuesto de que el oro es la mercancía dinero. Por tanto, el precio monetario de una mercancía es su tasa de intercambio con el oro. Pero si las mercancías se cambian más o menos en proporción a sus valores (trabajo), entonces el precio monetario de cualquier mercancía será su valor trabajo dividido por el valor trabajo de una unidad (por ejemplo, una onza) de oro. Éste representa la cantidad de dinero áureo (metálico) necesaria para comprar una mercancía: el precio monetario de la mercancía es igual a tantas onzas de oro. Por supuesto, siempre que haya una mercancía dinero,

surgirá un nombre especial para determinados pesos específicos de la misma. En la Inglaterra de la época de Ricardo, por ejemplo, se conocía como una «libra» (£) lo que era aproximadamente ¼ de onza de oro. De una mercancía que se cambiaba por una onza de oro se decía que tenía un precio monetario de 4£.

En cualquier año dado, una misma moneda de oro puede cambiar de manos varias veces, si la recibe una persona al vender una mercancía y luego ésta la entrega a una tercera a la que compra otra mercancía distinta. Así puede una misma moneda de oro funcionar como medio de circulación más de una vez en un mismo año. Supongamos que, como media, una moneda cambie de manos cinco veces en un año; entonces su velocidad de circulación = 5.

Imaginemos ahora que el tiempo total de trabajo necesario para producir el conjunto de mercancías en un año dado son 40 millones de horas, y que el tiempo de trabajo total que se requiere para producir una £ (1/4 de onza) de oro es ½ hora. Entonces el precio monetario del producto anual de la sociedad será de 80 millones. Si la velocidad de circulación de las monedas de 1£ es cinco, esto significa que en ese año sólo se requerirán, como dinero, 16 millones de monedas de oro, de un peso de 1£ (1/4 de onza) cada una.

Por supuesto, las leyes analizadas hasta ahora sólo se aplican a los precios de producción. Sin embargo, sabemos, por las leyes de los precios de mercado, que, si la oferta de una mercancía supera su demanda,

²³ Para una exposición completa de esta cuestión, véase Anwar Shaikh, «The Laws of International Exchange», op. cit.

entonces el precio de mercado de la mercancía caerá, es decir, se cambiará por una cantidad menor de las demás mercancías. Si esta ley se aplica también al dinero, llegamos directamente a la conclusión de que, cuando la cantidad de monedas de oro supera la requerida para la circulación (la llamada «demanda» de monedas), el «precio» del oro caerá. Pero como el oro es dinero, no puede tener un precio monetario; sin embargo, como puede usarse en el mercado para comprar cualquier mercancía, puede decirse que tiene, literalmente, miles de «precios en mercancías», siendo cada uno de ellos la cantidad de una mercancía cualquiera que se puede comprar con una £ (1/4 de onza) de oro. La teoría cuantitativa del dinero clásica afirma, por tanto, que cuando la cantidad de monedas de oro excede los requerimientos de la circulación, todos los «precios en mercancías» del oro bajarán; puesto que esto significa que el oro comprara una cantidad menor de cada mercancía, es equivalente a decir que todos los precios monetarios subirán.

Hasta ahora nuestro análisis era en términos de dinero metálico (oro). Pero Ricardo generaliza rápidamente su argumento a los diferentes tipos de dinero: si todo lo demás es constante, un incremento en la oferta de dinero aumentará todos los precios monetarios, y un descenso hará que bajen todos. Como veremos enseguida, esta teoría del dinero desempeña un papel esencial en la teoría ricardiana del comercio exterior.

2.3. LA LEY RICARDIANA DEL COSTE COMPARATIVO

Hemos dicho antes que la teoría del valor de Ricardo se compone de una teoría de los precios relativos y de una teoría del dinero. A continuación veremos por qué la teoría del valor de Ricardo hace que surja su famosa teoría de los costes comparativos. Es importante, a este respecto, comprender que, en Ricardo, el elemento crítico para deducir las leyes del comercio internacional resulta ser su uso de la teoría cuantitativa del dinero, pues es esta teoría la que proporciona el mecanismo necesario para obtener los resultados de Ricardo. La teoría neoclásica, como veremos en 2.4. rechaza violentamente la teoría laboral de los precios ricardiana, pero sigue defendiendo diversas teorías del nivel de los precios monetarios que son (por lo que aquí respecta) funcionalmente similares a la de Ricardo. No es extraño, pues, que la teoría neoclásica base también su análisis del comercio internacional en el principio de los costes comparativos.

Comencemos el análisis ricardiano del comercio internacional considerando dos mercancías, tela y vino, producidas en Inglaterra; la producción de tela requiere 100 horas de trabajo, y la del vino 120 horas. Si, como en los ejemplos anteriores, la producción de una £ (1/4 de onza) de oro requiere media hora de trabajo, entonces, según la ley de los precios de Ricardo, los precios de producción de la tela y el vino serían aproximadamente iguales a sus respectivos tiempos de trabajo divididos por el tiempo de trabajo

del oro. La tela se vendería, en el interior del país, a unas 200 £, y el vino aproximadamente a 240 £.

Veamos ahora esas mismas mercancías en Portugal. Tomamos como unidad monetaria en Portugal el escudo (e.), aproximadamente 1/6 de onza de oro; si suponemos que el tiempo de trabajo del oro es el mismo en todos los países, entonces producir un escudo de oro (1/6 de onza) requeriría 1/3 de horas de trabajo. Si la tela requiriera en Portugal 90 horas de trabajo, y el vino 80 horas de trabajo, sus precios de producción domésticos serían, aproximadamente, 270 e. y 240 e., respectivamente.

Pero obsérvese que tanto las £ como los e. son sólo diferentes nombres del dinero, o de ciertas cantidades de oro, en cada país. Si los pagos de Inglaterra hacia el extranjero superaran sus ingresos procedentes del exterior, es decir, si tuviera un déficit de su balanza de pagos, tendría que usar lingotes de oro para cubrir la diferencia²⁴. Como de hecho las dos unidades nacionales de dinero son ciertas cantidades de oro, y el medio de pago internacional es de hecho el lingote de oro, podemos simplificar bas-

24 De hecho, el patrón oro funcionaba con tipos de cambio que podían variar dentro de ciertos límites. Estos límites, llamados puntos-oro, determinaban si era más barato cambiar la moneda local por la divisa extranjera a través del tipo de cambio, o comprar dinero con la moneda local y gastar el oro en el extranjero. El determinante básico de los «puntos-oro» era el coste de transportar los lingotes de oro de un país a otro. tante la exposición expresando todos los precios directamente en onzas de oro. Puesto que una onza de oro requiere dos horas de trabajo, tenemos, de acuerdo con Ricardo, la siguiente tabla para Inglaterra y Portugal:

TABLA I

INGLATERRA

PORTUGAL

Tela: 100 horas ⇔ 50 onzas de oro 45 onzas de oro ⇔ 90 horas: Tela Vino: 120 horas ⇔ 60 onzas de oro 40 onzas de oro ⇔ 80 horas: Vino

Está claro que, en esta situación inicial, la mayor eficiencia productiva de Portugal se traduce directamente por una *ventaja absoluta* generalizada en el comercio. Si los costes de transporte no son prohibitivos, los capitalistas portugueses exportarán ambas mercancías. Inglaterra experimentará un déficit de balanza de pagos permanente que tendrá que saldarse con exportaciones de oro hacia Portugal.

Según la lógica de Ricardo, es ahora cuando interviene crucialmente la teoría cuantitativa del dinero²⁵. La salida de oro desde Inglaterra equivale a una dis-

25 Ricardo usa el ejemplo de la Tabla I para defender los beneficios de comerciar de acuerdo con la ventaja comparativa. Su deducción de los mecanismos que producen esta especialización es algo diferente a la mía, pero la lógica es idéntica. Él supone que Inglaterra tiene inicialmente una ventaja absoluta en tela, y Portugal en vino, de forma que en este caso coinciden la ventaja absoluta y la comparativa, y la especialización de acuerdo con una u otra

minución de su oferta interior de dinero, de forma que, de acuerdo con la teoría cuantitativa del dinero, los precios en oro de todas las mercancías inglesas empezarán a bajar. Inversamente, la llegada de oro a Portugal aumentará todos los precios en ese país. A medida que ocurre esto, la ventaja competitiva de Portugal en los mercados internacionales se irá erosionando aunque, por supuesto, siga teniendo la misma ventaja que antes en términos de eficiencia. Simplemente, esa mayor eficiencia se verá cada vez más contrarrestada por el aumento de los precios portugueses en relación con los ingleses.

Tarde o temprano, este proceso hará que una de las dos mercancías inglesas comience a ser competitiva en relación con la correspondiente mercancía portuguesa. ¿Pero cuál? Bueno, en términos de eficiencia, Inglaterra siempre tiene desventaja absoluta

conduce a los mismos patrones de comercio. Luego, supone que Inglaterra iguala a Portugal en la producción de vino, de forma que sigue exportando tela pero deja de importar vino. El comercio se hace ahora en una sola dirección y el oro fluye desde Portugal hacia Inglaterra, elevando todos los precios en este país, y bajando todos los precios en Portugal (Ricardo, op. cit., pp. 139-140). La lógica de este mecanismo justifica su ejemplo inicial (el de la Tabla I) así como su afirmación de que los precios relativos de las mercancías que se comercian internacionalmente no se regulan igual que los de las mercancías que se cambian en el interior de un país (ibid., p. 133). A partir de ese punto, en vez de profundizar en la lógica de su exposición, Ricardo pasa a tratar las consecuencias que tiene su análisis para las diferencias internacionales en los niveles de precios (ibid., p. 141).

con Portugal en ambas mercancías. Pero, como todos los precios ingleses bajan y todos los portugueses suben, la mercancía inglesa que tenga menor desventaja será la primera en superar a su rival portuguesa. Si observamos la Tabla I de Ricardo, vemos que la eficiencia en la producción de vino inglés es sólo 2/3 de la de su rival portuguesa (pues el vino portugués requiere 80 horas, frente a las 120 del vino inglés), mientras que la de la producción inglesa de tela es un 90% de la portuguesa. La menor desventaja de Inglaterra, su ventaja relativa, está en la tela, y al bajar los precios ingleses en relación con los portugueses, será la tela inglesa la primera en hacerse competitiva. Por la misma razón, está claro que, si Inglaterra tuviera en ambos sectores productivos la misma desventaja, entonces las dos mercancías inglesas se harían competitivas justo al mismo tiempo. En esas circunstancias, aunque aun seguiria siendo posible el comercio, no existiría una base fija para la especialización. Sólo si Inglaterra tiene diferentes desventajas en ambas mercancías, es decir, sólo si tiene una ventaja relativa en una de ellas, puede tener lugar el comercio ricardiano26.

Una vez que Inglaterra puede competir en tela, empezará el comercio en una doble dirección. Esto

²⁶ En las exposiciones neoclásicas, se comparan los cocientes de precios de la tela y el vino en ambos países, no sus eficiencias productivas. Pero la conclusión es la misma.

mejorará el cuadro de comercio de Inglaterra, pero probablemente no elimine el déficit; seguirá habiendo, por tanto, movimientos en el nivel de precios —que reforzarán la posición internacional de Inglaterra y debilitarán la de Portugal— hasta que, finalmente, en cierto punto, el comercio más o menos se equilibre, y cada país exporte la mercancía en la que ahora tiene ventaja relativa. Si, por cualquier razón, el proceso de ajuste llegara demasiado lejos, hasta el punto de que también el vino inglés se vendiera por debajo del portugués, entonces los flujos resultantes de oro invertirían el sentido de los movimientos en los niveles de precios, hasta que rigiera, nuevamente, la ventaja relativa.

Una consecuencia importante del proceso de ajuste es que, al final, los términos internacionales de intercambio de cada país (la cantidad de importaciones que puede comprar un país con una unidad de sus exportaciones) serán, necesariamente, mejores que los nacionales. En Inglaterra, por ejemplo, la tela que habrá en el mercado será tela inglesa, aunque el vino disponible será normalmente importado desde Portugal. Quienes, por desatado patriotismo, insistan en consumir vino inglés, tendrán que pagar por él un precio mayor del que pagarían por la variedad importada. Por consiguiente, una unidad de tela, la mercancía de exportación de Inglaterra, equivaldrá a más unidades de vino portugués que de vino nacional, simplemente porque éste cuesta más. Igual ocurre en Portugal: su mercancía de exportación, el vino, vale más unidades de tela inglesa que de portuguesa, sencillamente porque la tela inglesa es más barata.

Esta última proposición, sobre los términos de intercambio de cada país, se ha usado a menudo como prueba de que cada país en su conjunto saldrá ganando con el comercio internacional. Por ejemplo, se dice que Inglaterra, a través del comercio, puede obtener más vino, a cambio de su tela, que si la cambia en el interior del país: el comercio es en general beneficioso. Aunque Ricardo tiene cuidado en deducir las leyes del comercio a partir de su rentabilidad para los capitalistas, cuando se refiere al análisis de los efectos del comercio abandona el concepto de clases para quedarse con el de país como un todo. Es innegable que el concepto de país es válido y necesario a cierto nivel de análisis; las naciones existen y su interacción es un proceso real. Pero afirmar que el comercio es beneficioso para un pais en su conjunto equivale a afirmar que «lo que es bueno para General Motors es bueno para los Estados Unidos». El comercio lo llevan a cabo los capitalistas porque así pueden obtener más beneficios; son ellos los que ganan siempre. Incluso cuando esa ganancia de los capitalistas se difunde entre los trabajadores de ambos países -lo que no necesariamente se desprende del análisis anterior-, sólo podrá afirmarse que el comercio beneficia también, en ese caso, a un conjunto particular de trabajadores. No es posible reducir las relaciones de clase, fundamentalmente antagónicas, a la anodina homogeneidad de un país

39

como un todo. Los cristianos no querrán brindar por los leones si está previsto que actúen juntos en el Coliseo.

2.4. DEDUCCIONES MODERNAS DE LA LEY

Debería ser evidente, a partir de lo anterior, lo importante que es el uso de la teoría «adecuada» del dinero en la deducción de la ley de los costes comparativos. Servirá para ello cualquier teoría monetaria que traduzca el déficit comercial inicial del país atrasado en niveles de precios decrecientes (en términos de los niveles de precio del país desarrollado). Así que debemos detenernos un poco en las teorías modernas de los niveles de precios y su papel en las deducciones modernas de los costes comparativos.

En general, las versiones modernas de la teoria del comercio internacional dejan intactos los principios básicos establecidos por Ricardo. Pero difieren de Ricardo en la teoría del precio y, en menor medida, en la formulación de los mecanismos exactos por medio de los cuales se produce la especialización según los costes comparativos.

Por lo que se refiere a la teoría de los precios, la economía neoclásica sustituye los requerimientos totales de trabajo, como reguladores de los precios, por la idea de que el precio de una mercancía está regulado por las mercancías que el país como un todo debe sacrificar para producir, en el margen, una

unidad extra de la mercancía en cuestión. Como esta concepción del coste como coste de oportunidad no tiene sentido a menos que se suponga la plena utilización de todos los recursos en todo momento, la teoría neoclásica encuentra necesario (y muy conveniente) suponer, además, el pleno empleo de todos los recursos. Así, *dada* una cierta dotación de recursos del país, y suponiendo que se utiliza plenamente, los precios relativos estarán determinados conjuntamente por la estructura de la tecnología (ilustrada por la curva de posibilidades de producción del país) y la estructura de las preferencias (ejemplificada por las curvas de indiferencia de las mercancías).

El problema de esta descripción general es que, virtualmente, puede deducirse cualquier resultado de una apropiada combinación de oferta y demanda (posibilidades de producción y preferencias de consumo). Como cualquier cuasi-tautología, esto es coherente con prácticamente todo, así que apenas puede explicar nada. Como resultado, la explicación dominante de los patrones efectivos de comercio internacional, el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, es necesariamente un constructo teórico mucho más específico, con resultados mucho mas determinados.

Mientras que Ricardo localiza los patrones de especialización internacional en las diferencias internacionales de costes relativos, la formulación de Heckscher-Ohlin-Samuelson intenta dar el paso adicional de ligar estos costes relativos (en una versión más refinada) a una única variable dominante: las «dotaciones» nacionales dadas de capital y trabajo. Para ello, el modelo supone que los consumidores en dos regiones diferentes del mundo son esencialmente iguales. Y, más sorprendentemente aun, también supone que cualquier mercancía dada se produce, en ambas regiones, en condiciones de producción idénticas²⁷.

El supuesto sobre los consumidores elimina las diferencias en la demanda que existen entre las dos regiones (digamos, el mundo capitalista desarrollado y el Tercer Mundo), como explicación de las diferencias en los costes relativos. Pero más importante aun es el supuesto de idénticas condiciones de producción, que elimina el propio subdesarrollo –y, con él, el problema de las ventajas y desventajas absolutas—como explicación de las diferencias de costes relativos y, por tanto, de los patrones de comercio.

Lo único que subsiste son las diferencias en las «dotaciones» nacionales de capital y trabajo. Se defiende, al respecto, que las regiones relativamente abundantes en capital (es decir, con una dotación relativamente alta de capital comparado con el trabajo) podrán producir mercancías intensivas en

capital de forma más barata que las regiones donde abunda el trabajo. Inversamente, por supuesto, las regiones con abundancia de trabajo tendrán una ventaja en coste comparativo en la producción de mercancías intensivas en trabajo. Se sigue de esto, pues, que la región abundante en capital (el mundo capitalista desarrollado) se especializará (y así es como debe ser, por razones de eficiencia y bienestar del mundo en su conjunto) en productos (industriales) intensivos en capital, exportándolos a cambio de productos (primarios) intensivos en trabajo de la región abundante en trabajo (capitalista subdesarrollada). En otras palabras, la aceptación de las diferencias existentes entre las regiones capitalistas desarrolladas y subdesarrolladas, y la adaptación a ellas, es eficiente desde el punto de vista del mundo en su conjunto. Pobre Ricardo, a quien no se le atribuye otra cosa que la afirmación de que lo mejor es la desigualdad internacional...

No es extraño que una construcción tan maravillosa como ésta se haya adaptado inmediatamente para justificar también otras desigualdades, y congratularse por ello. Para Gary Becker, por ejemplo, el matrimonio es un contrato de «intercambio» entre hombres y mujeres que debe analizarse exactamente como hace el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Cuanto mayores sean las diferencias genéricas entre hombres y mujeres (es decir, cuanto mayor sea la extensión del sexismo institucionalizado), mayores serán las ganancias de este comercio

²⁷ C. P. Kindleberger, International Economics (Homewood, Illinois, 1973), capítulo 4 [Charles P. Kindleberger, El orden económico internacional: ensayos sobre las crisis financieras y los servicios públicos internacionales, traducción española de Pere Pascual, Barcelona, Crítica, 1992].

y más estrechos los lazos que mantienen unido al matrimonio²⁸.

Por lo general, los planteamientos modernos de la ley de los costes comparativos no hacen referencia a los mecanismos específicos por medio de los cuales se impone la ley. Apenas insisten en nada que no sean las ganancias comerciales que se obtendrían si el comercio se basara en los costes comparativos; sin embargo, como se supone que estos modelos deben describir también los patrones efectivos de comercio, «se hace el supuesto implícito de que se dan de hecho los ajustes del salario monetario y de los niveles de precios o tipos de cambio *requeridos* para preservar el equilibrio monetario internacional...»²⁹. Así, las deducciones modernas de los costes comparativos son, básicamente, variantes del mecanismo de Ricardo: en todos

los casos, la propia naturaleza de la solución deseada exige que las variables monetarias (niveles de precios y/o tipos de cambio) se ajusten, de forma que cualquier ventaja absoluta se transforme en una ventaja comparativa. Por consiguiente, en todas las versiones, dada la menor eficiencia absoluta de Inglaterra y sus correspondientes costes de producción, inicialmente superiores, el déficit comercial resultante debe, de alguna forma, producir un descenso continuado de los precios en Inglaterra, mientras que el superávit de Portugal debe conducir a un aumento continuo de sus precios, hasta que, en un momento dado, se llega a una situación en la que cada país tiene sólo ventaja de coste en una de las mercancías.

La crítica de los costes comparativos exige por tanto comparar cuatro teorías básicas del nivel de los precios: la versión «Flujo de dinero metálico» (specie-flow), de Hume, de la Teoría Cuantitativa (Ricardo); la versión «Saldos en efectivo» (cash-balances) de la Teoría Cuantitativa; la determinación keynesiana de los precios a través del nivel de los salarios monetarios; y la teoría del dinero de Marx. Para hacer esto, necesitamos una cierta base común.

Afortunadamente, la historia del comercio internacional en su mayor parte, y por tanto la mayoría de la teoría sobre dicho comercio, ha estado dominada por los metales preciosos como patrón tanto del dinero nacional como internacional³⁰. Así que, en

²⁸ G. Becker, «A theory of marriage, part I», Journal of Political Economy, vol. 81, 4, julio-agosto, 1973; «A theory of marriage, part II», Journal of Political Economy, vol. 82, 2, marzo-abril, 1974. Becker pretende probar que el sexismo es racional y además eficiente: los hombres y las mujeres se presentan en el mercado matrimonial con «dotaciones iniciales» de capital doméstico y capital mercantil: al estar los hombres, normalmente, mejor dotados de capital mercantil, y las mujeres de capital doméstico, se especializan con ventaja mutua en actividades mercantiles y domésticas, respectivamente. Creo que el potencial de este fantástico análisis no ha sido explotado ni siquiera por Becker. ¿Qué decir de los negros y los blancos? Seguro que hay todavía mucho trabajo por hacer.

²⁹ H. Johnson, «International Trade: Theory», International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. de David L. Sills (Nueva York, 1968), vol. 8, p. 84.

³⁰ Se podría decir que este periodo domina la historia del capita-

el examen de las teorías del comercio internacional, encontramos siempre una base teórica común: su funcionamiento de acuerdo con el llamado patrón oro. Al comparar, sobre esta base, diferentes teorías, pueden distinguirse las diferencias entre las propias teorías de las diferencias en las soluciones institucionales. Y puesto que ni la versión ricardiana de la ley de los costes comparativos, ni tampoco la neoclásica, dicen depender de instituciones monetarias específicas, el patrón oro es una base común válida. De hecho, esto es así hasta el punto de que el tratamiento neoclásico del mecanismo de ajuste, con el patrón oro, es virtualmente idéntico al de Ricardo:

«El mecanismo de ajuste con el patrón oro... era más o menos automático, en el sentido de que se suponía que los bancos centrales reaccionarían a las salidas y entradas de oro con políticas monetarias más o menos restrictivas, respectivamente, que reaccionarían, a su vez, sobre los niveles de precios y salarios, haciéndolos bajar en los países deficitarios y subir en los países con superávit. A su vez, se suponía que estos cambios de precios desplazarían el gasto

lismo hasta por lo menos 1914, y en algunos aspectos hasta la década de los 60. En cualquier caso, en el periodo que consideramos, los metales preciosos funcionan como dinero internacional en última instancia; esto no excluye en absoluto los fenómenos relativos al dinero simbólico y el dinero crediticio. Aunque no trataremos aquí de las distintas formas del dinero, el análisis puede extenderse también al dinero simbólico y crediticio, basados en el dinero mercancía o dinero metálico (oro, plata, etc.).

desde los países con superávit a los países con déficit, reduciendo así, y finalmente eliminando, el desequilibrio... [L]a teoría es a grandes rasgos correcta aunque su práctica se ha simplificado exageradamente»³¹.

En los tratamientos neoclásicos, se considera el patrón oro como teóricamente equivalente a un régimen de tipos de cambio fijos. Por consiguiente, se dice que en el extremo teórico opuesto a los tipos de cambio fijos está la idea de los tipos de cambio totalmente flexibles, determinados exclusivamente por las ofertas y demandas relativas de las divisas nacionales. Se afirma con esto que es posible que cada país tenga un sistema monetario completamente independiente³². En este caso, los niveles de precios en cada país resultan «aislados» de las influencias externas y todos los ajustes se llevan a cabo a través del tipo de cambio. En un país atrasado, un déficit comercial implica la depreciación de su moneda, lo que encarecerá relativamente sus importaciones dentro del país, y abaratará sus exportaciones en el extranjero. Como este proceso no tiene, supuestamente, límite alguno, el tipo de cambio flexible se establecerá finalmente al nivel que permite que la ventaja comparativa se convierta en realidad.

³¹ R. A. Mundell, "Balance of payments", International Encyclopedia of the Social Sciences, op. cit., pp. 8-9.

³² L. B. Yeager, International Monetary Relations: Theory, History and Policy (Nueva York, 1966), p. 104 [Leland B. Yeager, Relaciones monetarias internacionales, Alianza, Madrid, 1984].

No podemos evaluar los méritos de las distintas deducciones de estas teorías hasta después de examinar la teoría del dinero de Marx. Pero, ya antes, digamos que es completamente falso tratar la existencia de un patrón oro como equivalente a alguna idea teórica de tipos de cambio fijos. En su funcionamiento real, el patrón oro era un sistema de tipos de cambio flexibles cuyos movimientos estaban circunscritos a límites determinados por los costes de transporte del oro. Esto significaba que, en relación con las variaciones «normales» del comercio, el patrón oro funcionaba como un sistema de tipos de cambio completamente flexibles. Por otra parte, en caso de desequilibrios sistemáticos, el tipo de cambio alcanzaba pronto uno de sus dos límites, con lo que se hacía más barato saldar las deudas transportando directamente oro: en esta modalidad, funcionaba, por tanto, como un sistema de tipos de cambio fijos. La idea teórica ortodoxa, de que existen dos polos extremos e independientes de tipos de cambios, los fijos y los flexibles, tiene pues su origen en abstracciones unilaterales (y por tanto falsas) del proceso real. Volveremos más tarde a esta importante cuestión.

2.5. CRÍTICAS ORTODOXAS Y MARXISTAS

La ley de los costes comparativos, en cualquiera de sus variantes, ha estado asociada siempre con la defensa del libre comercio: el propio análisis que hacía Ricardo de este principio era de hecho parte de su polémica contra las Leyes de Cereales (que estaban dirigidas a impedir, en Inglaterra, la libre importación de cereal más barato), y, desde entonces, todos los partidarios del librecambio han basado sus argumentos en los del propio Ricardo. No es extraño, pues, que sus críticos dirigieran su primera ofensiva, no tanto contra aquella parte de la ley que defiende que el patrón de comercio depende de los costes comparativos, como en contra de la afirmación de que el libre comercio es eficiente, beneficia a ambas partes, y es bueno también para el mundo en su conjunto.

Ahora no podemos discutir con mucho detalle las críticas ortodoxas de la ley, salvo para hacer algunas afirmaciones generales. En general, estos críticos caen dentro de alguna de las tres categorías siguientes. Primero están quienes (como Graham, los keynesianos, etc.) pretenden modificar uno o varios de los fundamentos de la ley para ofrecer algún contraejemplo teórico³³. A pesar de su aparente oposición a la ley, esta especie de críticas acepta implícitamente (y a veces explícitamente) que la ley es teóricamente válida sobre su propia base. Por tanto no es extraño

³³ En mi «The laws of internacional exchange», me refiero a estos críticos ortodoxos con mayor detalle (véase la nota 9). Además, A. Emmanuel, en la introducción de su libro Unequal Exchange, op. cit., ofrece un útil y clarificador repaso de las críticas ortodoxas a la ley de los costes comparativos.

que se piense que este tipo de críticas, más que una refutación de los costes comparativos, es un desarrollo adicional; es típico de los manuales neoclásicos presentar la doctrina de los costes comparativos como *el* principio fundamental que subyace al comercio internacional, mientras que el tipo de críticas que hemos visto serían extensiones y concreciones suyas.

En segundo lugar, están los estudios empíricos que parecen refutar la ley, como los famosos trabajos de Leontief o de Arrow-Chenery-Minhas-Solow. Ambos estudios arrojan serias dudas sobre la relevancia de los supuestos y predicciones del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Pero, por muy demoledores que sean sus resultados para quienes defienden este modelo en particular, no significan gran cosa para el principio de los costes comparativos, ya que (como hemos dicho) este modelo comienza suponiendo el patrón ricardiano de especialización a partir de los costes comparativos, y luego intenta ligar este patrón con las «dotaciones de factores» de los países en cuestión. Por tanto, como mucho, las paradojas empíricas y teóricas que muestran estos estudios cortarían la supuesta conexión entre las dotaciones nacionales de factores y el patrón de comercio. Pero no afectan a la ley ricardiana.

Llegamos, finalmente, a los críticos que atacan la ley por *haber dejado de ser válida*, debido a que algunas de sus premisas ya no se dan en el mundo actual. En este caso, la crítica empírica de la ley, y especialmente de la eficacia del libre comercio, se basa en fenómenos contemporáneos, como la pérdida de flexibilidad de los salarios y los precios, la desaparición del patrón oro, la muerte de la competencia o la intervención estatal sistemática³⁴. Para nuestro propósito, basta con decir que esta escuela histórica de críticas ortodoxas (que, como veremos a continuación, cuentan con sus correspondientes homólogas marxistas) acepta implícitamente la validez de la ley siempre que se cumplan sus premisas (que básicamente tienen que ver con el capitalismo competitivo). En sí misma, la ley (que se toma, en este caso, como referida a una época histórica particular), se acepta como válida.

En resumen, por lo que respecta a las críticas ortodoxas, vemos que los principios básicos de la doctrina de los costes comparativos sobreviven sin apenas daño. Volvámonos ahora hacia las críticas marxistas.

Dado el exhaustivo examen que hace Marx de la teoría del valor de Ricardo, podría pensarse que, de

³⁴ M. Barrat-Brown, The Economics of Imperialism (Nueva York, 1974) [Michael Barrat-Brown, La teoría económica del imperialismo, Madrid, Alianza, versión de Blanca Paredes, 1975]. En este libro, Barrat-Brown repasa varias tesis que culpan de la no aplicabilidad histórica de los argumentos a favor del librecambio a varias causas, como «el monopolio localista y los principios obstruccionistas» (p. 32), el «nacionalismo post-colonial y la autarquía auto-impuesta voluntariamente» (p. 35), la «acción de los sindicatos», o la desigualdad de «poder de negociación» entre los países capitalistas desarrollados y subdesarrollados (p. 233).

51

alguna forma, los marxistas tendrían que haber desarrollado su análisis de la ley ricardiana de los costes comparativos hace mucho tiempo. Pero, curiosamente, no ha sido así. Al contrario, esta cuestión apenas se menciona35, y, cuando se hace, se admite implícitamente el intento ricardiano de determinar los límites del intercambio internacional, al aceptar una de sus conclusiones centrales: la ley del valor regula el intercambio dentro de una economía capitalista competitiva, pero no el intercambio entre ellas³⁶.

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

¿Por qué este sorprendente silencio? En parte, por la parquedad con que trata Marx el problema del comercio exterior, debido a su confesada intención de tratar el asunto en un volumen posterior a El capital. Pero este silencio de Marx sólo explica una parte de la ambivalencia de los marxistas en este punto. Otra parte igualmente importante se debe al hecho de que, desde la publicación del Imperialismo de Lenin, se volvió un lugar común afirmar que el capitalismo había entrado ya en una fase monopolista³⁷.

Pero, en caso de monopolio, todo el mundo acepta, tanto marxistas como no marxistas, que hay que abandonar las leyes de la formación de los precios38: «El aspecto más importante desde el punto de vista analítico es que las discrepancias entre el precio de monopolio y el valor no están sujetas a ninguna regla general...»39. Lo que subsiste, por tanto, son las relaciones sociales básicas de la producción mercantil capitalista, y son las distintas manifestaciones de esas relaciones lo que interesa a la teoría del capital monopolista.

Por supuesto, una vez que se abandonan las leyes generales de formación de los precios, sucede otro tanto, acto seguido, con las leyes de formación de los precios internacionales. Se presta ahora atención a la rivalidad interna e internacional entre los gigantescos monopolios, a su interacción política con los distintos estados capitalistas, y a los antagonismos y conflictos entre los propios estados; en otras palabras, al «imperialismo» como un aspecto del capitalismo monopolista. La ley del valor, así como el propio capitalismo competitivo, se difuminan en la historia.

Oueda fuera de este estudio intentar construir adecuadamente, frente a estas opiniones, el concepto

³⁵ Cf. E. Mandel, Marxist Economic Theory, vol. I-II (Nueva York, 1968) [Ernest Mandel, Tratado de economía marxista, Era, México, 1969, traducción de Francisco Díez del Corral (1ª edición, 1969), 2 volúmenes, pp. 377 y 402]; y P. Sweezy, The Theory of Capitalist Development (Nueva York, 1962) [Paul M. Sweezy, Teoría del desarrollo capitalista, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1945].

³⁶ Sweezy, op. cit., p. 289.

³⁷ V. I. Lenin, Imperialism: The Highest Stage of Capitalism (Nueva York, 1939) [Vladimir Lenin, El imperialismo, fase superior del

capitalismo, en Obras escogidas en 12 tomos, tomo V, Ed. Progreso, Moscú, traducción de V. Uribe, pp. 372-500 y 538-541 (notas)].

³⁸ Sweezy, op. cit., pp. 270-271.

³⁹ Ibid., p. 54.

marxista de concentración y centralización (como opuestos al monopolio). Téngase en cuenta, sin embargo, que ni siquiera aceptando esas opiniones se acaba, en ningún caso, con la ambivalencia de los marxistas sobre la ley de Ricardo, como tampoco se resuelven así los conflictos recurrentes sobre el problema de la transformación, la teoría de los salarios, etc.; al contrario, así sólo se consigue eludir estos problemas. Como sus equivalentes ortodoxas, también estas críticas marxistas dejan en pie la ley de los costes comparativos, al menos en el caso del capitalismo competitivo.

Finalmente, en los últimos años, el nuevo y provocador trabajo de Arghiri Emmanuel, *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, ha vuelto a poner todo este asunto sobre la mesa⁴⁰. En este libro, Emmanuel carga contra la perniciosa doctrina de los costes comparativos atacando lo que, para él, es uno de sus supuestos fundamentales: la inmovilidad del capital entre diferentes países y regiones del mundo.

Emmanuel comienza señalando que el análisis ricardiano del comercio internacional presupone que tanto el trabajo como el capital son inmóviles entre las regiones del mundo. Esas son las condiciones del comercio internacional «puro», por así decir, en cuyo caso sólo se mueven entre los países las mercancías (no el capital ni el trabajo).

Sobre estas bases, que son las originales, Emmanuel acepta la ley de Ricardo⁴¹. Pero en nuestros días, señala, el mundo es diferente, pues, aunque el trabajo sigue siendo generalmente inmóvil entre las regiones del mundo, el capital es ahora totalmente móvil⁴². En el mundo moderno, por tanto, mientras que la inmovilidad relativa del trabajo da lugar a amplias y persistentes diferencias salariales entre las regiones desarrolladas y subdesarrolladas del mundo capitalista, la movilidad relativa del capital tiende a igualar de hecho las tasas de ganancia entre las regiones. Emmanuel afirma, pues, que, aunque la ley de los costes comparativos sigue determinando los patrones internacionales del comercio y la especialización (y por tanto la división internacional del trabajo), la moderna movilidad del capital da lugar a una serie de consecuencias completamente nuevas e imprevistas que derivan de esa ley. En concreto, como los salarios tienden a ser mucho más bajos en las regiones subdesarrolladas, las tasas de ganancia, en ausencia de movilidad del capital entre regiones, tenderán a ser mayores en las regiones subdesarrolladas que en las desarrolladas. Pero si se igualan las tasas de ganancia, por la movilidad internacional del capital, la tasa de ganancia en las regiones subdesarrolladas bajará, y subirá la de las regiones desarro-

⁴¹ Ibid., pp. xxxiii-xxxiv.

⁴² Ibid., p. xxxiv.

lladas. De esto se sigue que se transferirán ganancias (plusvalor) de los primeros a los últimos. Y, como las ganancias son una fuente importante de crecimiento, su transferencia desde las regiones subdesarrolladas será, al mismo tiempo, una reducción de su tasa de crecimiento en comparación con la que habría si no se entrometiera el capital extranjero. Este efecto, que compara las ganancias potenciales, si no hubiera movilidad del capital, con las ganancias efectivas cuando hay movilidad del capital, es muy diferente de la cuestión de si las ganancias realmente obtenidas por los capitales extranjeros en las regiones subdesarrolladas se reinvierten allí o se repatrían. En la medida en que se repatríen, esto empeorará aun más las cosas. Pero el problema primario sigue siendo la transferencia misma, que Emmanuel llama intercambio desigual (en sentido estricto).

No profundizaremos ahora en el análisis de Emmanuel. Baste aquí con señalar dos cosas en relación con este debate. Primero, Emmanuel, en la deducción que él mismo hace del intercambio desigual, acepta bastante explícitamente la ley de Ricardo sobre sus propias bases, incluso como el punto de partida de la división internacional del trabajo. En este sentido, la ley ricardiana sigue siendo la base de la nueva superestructura de Emmanuel. En segundo lugar, aunque muchas de las críticas marxistas del problema subyacente en los argumentos de Emmanuel son muy reveladoras, los críticos se las arreglan para eludir hábilmente dos cuestiones cen-

trales que plantea su trabajo. En primer lugar, al nivel de abstracción de Marx, en los tres volúmenes de *El capital*, ¿es verdad realmente (como parecen creer muchos marxistas) que la ley ricardiana de los costes comparativos es la forma internacional adoptada por la ley del valor de Marx? Segundo, ¿es verdad (como argumenta Emmanuel) que cuando la exportación de capital se hace significativa, la ley marxiana del valor internacional se transforma en la ley del intercambio desigual de Emmanuel?

Planteadas así, estas cuestiones tienen exactamente el mismo estatus teórico que las de cualquier otra ley desarrollada por Marx en El capital. Marx pone al descubierto la estructura del capitalismo basándose en su forma «ideal», la de la libre competencia, precisamente porque esta forma ofrece la expresión más acabada de las leyes inmanentes del sistema. Sobre esta base deduce Marx la explotación, las crisis, la concentración y centralización del capital, y otros fenómenos característicos del capitalismo. ¿No es, pues, curioso que si el intercambio libre e igual dentro de un país capitalista da lugar a todos estos fenómenos, parezca no ser así cuando se da entre países capitalistas? ¿Cómo es que, deduciendo Marx la desigualdad del desarrollo, dentro de un país capitalista, de la libre competencia, los marxistas tienen que recurrir normalmente al monopolio para explicar la desigualdad del desarrollo entre países capitalistas? Estas son las cuestiones que trataremos en la segunda parte.

Parte II

LA TEORÍA DE LOS COSTES ABSOLUTOS

3. EL DESARROLLO, POR PARTE DE MARX, DE LAS LEYES DEL INTERCAMBIO CAPITALISTA

En el capítulo anterior analizamos el planteamiento ricardiano de la ley de los costes comparativos y su influencia en las teorías, tanto ortodoxas como marxistas, del comercio internacional. A continuación deduciremos las correspondientes leyes marxianas del comercio internacional, de las que surgen, a su vez, muchos fenómenos que a menudo se atribuyen erróneamente al poder de monopolio internacional y/o al intercambio desigual.

3.1. VALOR, PRECIO Y GANANCIA

En los libros I y II de *El capital*, desarrolla Marx las conexiones intrínsecas entre el valor y el precio monetario (la forma del valor) bajo el supuesto de que el centro de gravedad de los precios monetarios de mercado son los precios directamente proporcionales a los valores (precios directos). Partiendo de ahí, muestra que el valor de la fuerza de trabajo determina y regula los salarios monetarios, y que el plusvalor es la base de las ganancias monetarias.

En el libro III, la categoría ganancia se hace más concreta al dar entrada a la igualación de las tasas de ganancia entre las distintas industrias, o sectores, y a la formación de la tasa general de ganancia. Esto exige, a su vez, la transformación de la *forma de valor*, pasando los precios monetarios directos a ser precios de producción. Son ahora estos últimos los que aparecen como los auténticos precios reguladores, o centros de gravedad reales, de los precios de mercado. Tal como explica Marx, el precio de producción de una mercancía será mayor o menor que su precio directo, según que la composición orgánica en esa industria sea mayor o menor que la composición orgánica media de la economía en su conjunto.

Llegamos así al famoso problema de la transformación, sobre el que tanto se ha escrito y del que tan poco se ha entendido. En el marco de este trabajo no podemos extendernos con detalle sobre la cuestión de la transformación. Es una tarea que llevo a cabo, in extenso, en otro lugar 13. Para nuestros propósitos, importan ahora estos tres puntos. El procedimiento que usa Marx para transformar los precios directos puede considerarse como el primer paso de un proceso iterativo de cálculo de los propios precios de producción efectivos 14. Esto ayuda a establecer una conexión matemática útil entre los precios de pro-

ducción, tal como resultan del procedimiento de Marx, y los que pueden obtenerse elaborándolos un poco más. En segundo lugar, puede verse (en el caso de tres departamentos, al menos) que, para cada sector, tanto el precio de producción de Marx como el desarrollado adicionalmente, se desvían en la misma dirección respecto del precio directo del sector⁴⁵. Por último, pude afirmarse que la tasa de ganancia monetaria transformada está directamente relacionada con la tasa de ganancia en valor. Aunque no tienen por qué ser iguales en magnitud, podemos precisar que la primera es una trans-formación de la segunda y está sujeta básicamente a la misma determinación⁴⁶.

45 F. Seton, «The "Transformation Problem"», Review of Economic Studies, 25, junio 1957, pp. 149-160 [existe version española de Eusebio Aparicio Auñón en E. Lozano (ed.), «Selección de artículos sobre "Valor, explotación, precios en Marx"», Revista Española de Economía, 1, enero-abril 1975, pp. 211-228].

46 Véase M. Morishima, Marx's Economics (Cambridge, 1973), capítulo 56 [Michio Morishima, La teoría económica de Marx. Una teoría dual del valor y el crecimiento, traducción de Pedro Egurbide, Tecnos, Madrid, 1977, pp. 213], y A. Shaikh, Theories of Value and Themes of Distribution, Columbia University, Tesis doctoral, 1973. En ambos trabajos se muestra que, en condiciones de producción dadas, existe una relación monotónicamente creciente entre la tasa de ganancia monetaria, r, y la tasa de plusvalor marxiana, s/v. Por supuesto, la tasa de ganancia en valor, de Marx, s/(c+v), es también una función monótonamente creciente de s/v, para unas condiciones de producción dadas. Por tanto, la tasa de ganancia monetaria es una función monótonamente creciente de la tasa en valor.

⁴³ A. Shaikh, «Marx's Theory of Value and the "Transformation Problem"», en *The Subtle Anatomy of Capitalism*, ed. de Jesse Schwartz (Santa Monica, California, 1977), pp. 106-139.

⁴⁴ Ibid., pp. 130-133.

Para la mayoría de los análisis, basta con el conocimiento de estas conexiones. Aunque en este trabajo sólo he usado los precios directos y los precios de producción originales de Marx, supongo implícitamente la ya citada conexión entre éstos y los precios de producción más elaborados.

3.2. LA TEORÍA DEL DINERO

En cualquier periodo, si la distribución del trabajo social es tal que las mercancías producidas se corresponden con las diferentes necesidades sociales, la oferta igualará a la demanda y los precios monetarios de las mercancías serán iguales a sus precios «reguladores» (los precios directos, si suponemos que se intercambia en proporción a los valores, o los precios de producción, cuando pasamos a un análisis más depurado). En ambos casos, son las cantidades de tiempo de trabajo las que determinan esos precios reguladores.

Por otra parte, si la distribución del trabajo no es la que se corresponde con las distintas necesidades sociales, entonces los precios de mercado de las mercancías se desviarán de sus precios reguladores, produciéndose, como resultado, un cambio en la distribución del trabajo social que hará reducirse la discrepancia entre los precios de mercado y los reguladores. Para nuestro análisis, podemos dejar de lado los precios de mercado, que fluctúan sin cesar, y centrarnos en los precios reguladores.

En un año cualquiera, la suma de los precios de todas las mercancías producidas tiene que ser igual al número de monedas en circulación multiplicado por la velocidad de circulación. Como dice Marx, esto no es más que una *tautología*. Para que llegue a ser algo más, debemos enmarcar esto en una estructura teórica.

Empecemos suponiendo que los precios reguladores son los precios directos. Entonces, el precio de cualquier mercancía es su valor comparado con el valor del oro, de forma que la suma de los precios de todas las mercancías producidas en un año dado vendrá dada por su valor total dividido por el valor del oro. Llamemos TP a la suma de los precios, TW a la suma de los valores, y W_g al valor de una unidad (una onza) de oro; entonces, tendremos:

$$TP = TW / W_g$$

En esta ecuación, la suma de los precios (reguladores) es la expresión directa de la suma de los valores de las mercancías. Si la velocidad de circulación es k, entonces la cantidad de oro, G (en forma de monedas de una onza), que se requiere como medio de circulación es:

$$G = TP / k = 1/k \cdot TW/W_g$$

La causalidad es clara: la suma de los valores de las mercancías producidas en un determinado año determina la suma de sus precios monetarios, y esto, conjuntamente con la velocidad de circulación, determina el número de monedas de oro (de una onza) que se requiere para la circulación de las mercancías⁴⁷.

Aunque deducidas a partir de los precios directos, estas relaciones no se alteran lo más mínimo cuando pasamos a los precios de producción, ya que los precios reguladores de la producción que deduce Marx ascienden a la misma suma de precios que los precios directos. Esto significa que, por lo que se refiere a la suma de precios de todas las mercancías, la determinación es la misma, tanto si suponemos precios directos como precios de producción: la suma de los precios iguala a la suma de los valores dividida por el valor de una onza de oro. Como resultado, la cantidad de oro requerida es la misma en ambos casos.

¿Qué sucede, entonces, si el número de monedas de oro es mayor que el necesario? Bien, la cantidad G es el número de monedas de oro que circulan para facilitar la circulación de las mercancías. En consecuencia, cualquier cantidad de monedas por encima de esa cantidad será superflua para la circulación: tomará primeramente la forma de dinero ocioso, o exceso de monedas⁴⁸.

Pero un exceso de oferta de oro es algo muy diferente a un exceso de oferta de cualquier otra mercancía. Todas las demás mercancías, para desempeñar su función, deben ser vendidas, es decir, convertidas en oro a través de la alquimia del intercambio; pero el propio oro no tiene que venderse, y de hecho no puede hacerlo⁴⁹. Es dinero, la forma perfecta y duradera de la riqueza, que todas las demás mercancías querrían tener. Desde los primeros estadios de la producción mercantil, pues, el oro que circula en forma de moneda ha existido al lado del oro no circulante, que adopta la forma de dinero de reserva (tesoros), o bien de artículos de lujo.

La propia naturaleza de la producción mercantil, las incesantes fluctuaciones de los precios y cantidades de mercado, requieren que cada propietario de mercancías tenga a mano reservas de dinero que le permitan ajustarse a las variaciones cotidianas. Por consiguiente, la primera manifestación de un exceso

⁴⁷ K. Marx, Capital, vol. I (Nueva York, 1967), p. 123 [Karl Marx, El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I, Siglo XXI, Madrid, 1978, 3 volúmenes].

⁴⁸ K. Marx, A Contribution to the Critique of Political Economy, con una introducción de Maurice Dobb (Nueva York, 1972), capí-

tulo 2, sección 3a [Karl Marx, Contribución a la crítica de la economía política (1859), traducción de Jorge Tula, León Mames, Pedro Scaron, Miguel Murmis y José Aricó, Siglo XXI, 1980].

⁴⁹ Por supuesto, puede parecer que los lingotes de oro se venden por un conjunto de monedas de oro del mismo peso; pero esto no es más que un cambio de forma: de lingote a moneda. No existe venta, pues no hay ningún precio: una onza de oro es una onza de oro, tenga la forma que tenga. Se obtiene la misma conclusión sobre la llamada venta de oro por papel moneda respaldado por oro. En este caso, el papel es un símbolo de una cantidad de oro igual a la que compra. Marx ha analizado las ilusiones a que da lugar el dinero simbólico (Marx, A Contribution...).

duradero de monedas, por encima de las necesidades de la circulación, será la formación de reservas por encima de los niveles requeridos; pero, entonces, ese oro superfluo, que no es necesario ni para la circulación inmediata ni para sus previsibles variaciones, será retirado por completo de la esfera del intercambio. Pasará a formar parte de algún tesoro o bien se transformará en artículos de lujo:

Como habíamos visto, las constantes oscilaciones de la circulación mercantil en lo que se refiere a volumen, precios y velocidad, determinan que la masa del dinero en curso refluya y afluya incesantemente. Esa masa, por consiguiente, debe estar en condiciones de contraerse y expandirse. Ora es necesario atraer dinero bajo la forma de moneda, ora repeler moneda bajo la forma de dinero. Para que la masa de dinero realmente en curso corresponda siempre al grado de saturación que caracteriza a la esfera de la circulación, la cantidad de oro o plata disponible en un país ha de ser mayor que la empeñada en la función monetaria. Mediante la forma tesáurica del dinero se satisface esta condición 50.

En países donde la producción mercantil es incipiente, los tesoros adoptan la forma de acopios de oro por los particulares, diseminados por todo el país. Pero al desarrollarse y expandirse la producción mercantil, y por tanto el sistema bancario, los tesoros se van a concentrando en los bancos⁵¹. En estas circunstancias, los excesos o insuficiencias de dinero metálico, en relación con las necesidades de la circulación, se manifiestan en incrementos o disminuciones de las reservas bancarias⁵².

Pero los tesoros en forma de reservas bancarias son muy diferentes de los tesoros privados: para el banco, un exceso de reservas bancarias por encima del mínimo legalmente exigido es una oferta de capital bancario ocioso, un capital monetario que podría estar ganando un beneficio para el banco pero, en cambio, se queda en barbecho. Por tanto, un aumento de las reservas bancarias va generalmente acompañado de un descenso en el tipo de interés, pues los bancos competirán entre sí para convertir el exceso de reservas en capital en funciones. Inversamente, una caída de las reservas bancarias por debajo del mínimo legalmente requerido tiende a producir una subida del tipo de interés. En vez de aumentar el nivel de los precios, el efecto inmediato de un exceso de dinero metálico es una rebaja del tipo de interés: «si esta exportación [de capital] adopta la forma de metales preciosos, ejercerá una

⁵¹ Marx, A Contribution..., pp. 136-137.

⁵² Téngase en cuenta que, en el análisis de Marx, el atesoramiento surge por razones estructurales específicas de la producción mercantil y/o de la producción mercantil capitalista. En el análisis keynesiano, el atesoramiento se basa, en último término, en «propensiones» psicológicas.

influencia directa sobre el mercado de dinero y, por tanto, sobre el tipo de interés»⁵³.

Pero podemos preguntarnos ahora: el que los bancos pongan este dinero extra en circulación, mediante una bajada del tipo de interés, ¿no significa que, como resultado, la demanda efectiva aumentará? Y si es así, ¿no implica esto, a su vez, que, como consecuencia de la mayor demanda efectiva, los precios finalmente aumentarán (de forma que, a fin de cuentas, la teoría cuantitativa del dinero resulta correcta)? La respuesta de Marx es inequívoca: No.

Comencemos señalando que una mayor oferta de oro puede, por supuesto, llevar a un incremento de la demanda efectiva, ya sea porque se gasta por sus propietarios originales, ya porque, indirectamente, expande las reservas bancarias y la consiguiente oferta de capital dinero prestable, lo cual tiende a rebajar los tipos de interés y a aumentar, por tanto, el endeudamiento de los capitalistas que desean invertir⁵⁴. Sin embargo, aunque este aumento de la demanda efectiva puede elevar temporalmente los precios de algu-

nas mercancías, y por tanto las ganancias en algunos sectores, debe conducir finalmente a una expansión de la producción que haga frente a la nueva demanda. Y, al aumentar la producción, los precios caerán (si está dado todo lo demás) hasta volver a situarse en sus niveles originales. En este caso, la suma de los precios del conjunto de las mercancías habrá aumentado, pero no porque haya subido el nivel de precios. sino porque la masa de mercancías producidas se ha incrementado. Por tanto, en la medida en que un incremento puro de la oferta de oro genera un aumento de demanda efectiva (es decir, en la medida en que no se limita a expandir las reservas bancarias o dirigirse hacia la producción de artículos suntuarios), generará también la necesidad de una cantidad mayor de monedas de oro en la circulación.

Es importante decir, en este punto, que, para Marx, la idea de un capitalismo que tiende, más o menos, al «pleno empleo» es una fantasía vulgar. En primer lugar, señala que hay una tendencia inherente a que el capitalismo *cree* y mantenga una población trabajadora excedentaria: el ejército de reserva de los desempleados⁵⁵. En segundo lugar, incluso con unas pautas dadas de capital fijo (planta y equipo), la expansión de la producción bien puede llevarse a cabo extendiendo y/o intensificando el tiempo de trabajo realizado en una jornada laboral⁵⁶.

⁵³ Marx, Capital, vol. III, p. 577.

⁵⁴ No hay una relación automática, en el análisis de Marx, entre la caída del tipo de interés y la expansión del nivel de inversión. La inversión depende, en último término, de las posibilidades de hacer un beneficio; un tipo de interés más bajo aumenta la rentabilidad neta de las inversiones, si todo lo demás se mantiene igual. Pero, por sí solo, no significa una expansión automática de la inversión; ni tiene por qué tener una respuesta significativa, ni siquiera cuando no intervienen otros factores.

⁵⁵ Marx, Capital, vol. I, capítulo 25.

⁵⁶ Marx, Capital, vol. II, p. 258.

Por último, es una exigencia intrínseca de la producción mercantil capitalista, regulada tan sólo por las constantes fluctuaciones del proceso de circulación, mantener stocks de mercancías para hacer frente a las exigencias de la circulación sin que se interrumpa la continuidad del proceso de producción. Y, precisamente, sólo gracias a este tipo de reservas se puede conseguir la continuidad del proceso de producción cuando los niveles de producción y venta varían constantemente⁵⁷.

Es absolutamente crucial captar este aspecto del capital circulante y fijo como una forma característica y específica de todo capital, en general, pues muchísimos fenómenos de la economía burguesa -el periodo del ciclo de los negocios, el efecto de la nueva demanda, o la influencia, incluso, de los nuevos países productores de oro y plata sobre la producción en general...- serian incomprensibles de otra manera. Sería algo baladí hablar del estímulo proporcionado por el oro australiano o por un mercado recién descubierto..., si no perteneciera a la naturaleza del capital el no poder estar nunca en pleno empleo... Al mismo tiempo, obsérvense las absurdas contradicciones de los economistas, incluido Ricardo, cuando presuponen que el capital está plenamente ocupado...58.

Tras haber puesto en su lugar la crítica de Marx a la teoría del dinero de Ricardo, podemos ocuparnos ahora de sus consecuencias para el análisis de los flujos de oro generados por los cambios en la balanza del comercio internacional. En caso de un excedente comercial, por ejemplo, habrá una afluencia neta de oro hacia ese país, con el consiguiente aumento de su oferta de oro. En la medida en que esto lleve a un aumento de la demanda efectiva, la producción aumentará, y con ella las necesidades de la circulación. Una parte del incremento en la oferta de oro se destinará, por tanto, a hacer frente a los mayores requerimientos de la circulación; otra parte se acumulará como reservas bancarias; y otra será absorbida por la creciente producción de artículos de lujo fabricados con oro. Además, y puesto que ahora consideramos el comercio internacional, una parte del oro excedente puede re-exportarse en forma de préstamos al extranjero para ganar un interés, o como inversión exterior en busca de plusvalor. Estas dos últimas posibilidades, como veremos enseguida, son importantes en el análisis marxiano del comercio internacional.

En cualquier caso, Marx rechaza enfáticamente la idea de que, en general, un incremento «puro» en la oferta de oro haya de conducir a un aumento de los precios:

De hecho, se trata de la vieja patraña de que las modificaciones en la masa del oro existente, al incrementar o reducir la cantidad de medio circulante existente en

⁵⁷ Marx, Grundrisse, op. cit., pp. 582-586.

⁵⁸ Ibid., p. 623.

el país, deben elevar o reducir los precios mercantiles dentro de ese país. Si se exporta oro, según esta teoría de la *Currency* los precios de las mercancías deben elevarse en el país hacia el cual emigra el oro (...). Pero, de hecho, la reducción de la cantidad de oro sólo acrecienta el tipo de interés, mientras que su aumento lo reduce; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no se tomaran en cuenta al establecer los precios de costo o al determinar la oferta y la demanda, las mismas no afectarían en absoluto a los precios de las mercancías⁵⁹.

Insistamos en que la teoría del dinero de Marx supone, no sólo un rechazo del mecanismo de flujo de dinero metálico de Hume, en el que se basan los resultados de Ricardo, sino un rechazo también de las diferentes versiones modernas (mencionadas en 2.4) que han ocupado su lugar.

Empecemos con una versión moderna de la teoría cuantitativa basada en el enfoque de los saldos en efectivo, o reservas líquidas (cash-balance). Hay que recordar que la teoría cuantitativa clásica de Hume y Ricardo argumentaba que una salida de oro del país produciría una caída de la oferta monetaria y, por tanto, del nivel de precios. Por otra parte, en la versión moderna, de los saldos en efectivo, se argumenta que un descenso de la oferta monetaria supone un descenso de las reservas líquidas de los individuos y las empresas; para «no dejar que estos saldos líquidos se contraigan demasiado», en el país deficitario el público recortará sus gastos de consumo e inversión, y esta caída en la demanda agregada llevará, a su vez, a precios y salarios más bajos⁶⁰. En el país con superávit se produce un movimiento opuesto y, finalmente, la ventaja absoluta da lugar a una ventaja comparativa.

Un camino alternativo al mismo resultado consiste en vincular el nivel de precios con el nivel de los salarios monetarios. En esta versión, como la competencia de tela y vino baratos, llegados del extranjero, significa una reducción de la producción interna en el país atrasado, el déficit comercial resultante vendrá acompañado de un aumento del desempleo. Por tanto, los salarios monetarios en el país atrasado caerán. y con ellos los precios monetarios: en el país desarrollado, el excedente comercial estará acompañado de un incremento en el empleo, una subida de los salarios monetarios y el consiguiente aumento de los precios monetarios. Una vez más, esto conduce a que rija finalmente la ventaja comparativa⁶¹. Obsérvese, de paso, que incluso si los salarios monetarios

⁶⁰ L. B. Yeager, op. cit., p. 64.

⁶¹ S. Amin, Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theories of Underdevelopment, 2 volúmenes (Nueva York, 1976), p. 47 [Samir Amin, La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del desarrollo, traducción de Rosalía Cortés y León Mames,

fueran relativamente rígidos a la baja, este resultado seguirá siendo supuestamente válido, pues todo lo que se requiere para ello es un cambio en el nivel de precios de uno de los dos países, de modo que los nuevos precios relativos permitan la vigencia de la ventaja comparativa.

Vemos, por tanto, que el enfoque de los saldos de efectivo descansa en una caída de la demanda efectiva en el país atrasado, que lleva, a su vez, a un descenso en los precios monetarios. Pero es, precisamente, esta conexión entre demanda efectiva y nivel permanente de precios lo que niega Marx. Igualmente, puesto que en Marx los niveles de precios de las mercancías se determinan por su valor relativo con el oro, el salario monetario no puede influir permanentemente sobre el nivel de precios: por tanto, la teoría keynesiana del precio tampoco funcionará.

Hasta aquí, toda la discusión se ha referido al patrón oro, en el que la base «última» del dinero internacional es el dinero mercancía (que llamamos oro por razones de conveniencia). En la mayoría de las discusiones teóricas, se trata al patrón oro como equiva-

Siglo XXI, México, 1985 (1ª edición, 1974), 660 pp.]. Mandel se muestra crítico con Amin por aceptar esta teoría vulgar (E. Mandel, *Late Capitalism* [Londres, 1975], p. 352, nota 23 [Ernest Mandel, *El capitalismo tardio*, traducción de Manuel Aguilar Mora y Carlos Maroto, Era, México, 1979, 575 pp.].

lente a un régimen de tipos de cambio *fijos*. Por tanto, supuestamente, las modernas deducciones de la ventaja comparativa son válidas también para el caso de los tipos de cambio fijos.

Esto nos lleva de nuevo a la cuestión de si los tipos de cambio flexibles puros pueden ser un mecanismo para que la especialización se ajuste a los costes comparativos. Como dijimos en el epígrafe 2.4, el patrón oro funcionaba realmente como un tipo de cambio flexible dentro de unos límites (los puntos oro) basados en los costes de transporte del oro. Esto significaba que, en sus variaciones normales, era un sistema de tipos de cambio flexibles, mientras que en su funcionamiento «limitado» operaba como sistema de tipos de cambio fijos.

De esta larga experiencia, la teoría ortodoxa extrajo la falsa idea de que los dos regímenes de tipos de cambio. fijos y flexibles, son polos opuestos. El régimen de tipos de cambio flexibles puros se presenta como un mecanismo por medio del cual, teóricamente, se puede construir un sistema económico mundial a partir de monedas nacionales completamente «independientes» 62. Como posibilidad teórica, esta idea ha tenido siempre una existencia problemática: la historia de las «flotaciones» de divisas sugiere con fuerza una flexibilidad limitada 63, y la

⁶² Yeager, op. cit., p. 104.

⁶³ Ibid., pp. 176-180.

historia del sistema monetario internacional es mucho más una historia de integración monetaria creciente, que de separación. En cierto sentido, la idea de un tipo de cambio flexible puro, determinado únicamente por consideraciones de oferta y demanda, es una manifestación más del método general neoclásico, que determina los precios sólo por la oferta y la demanda. Por el contrario, el método de Marx subraya los límites intrínsecos de las variaciones aparentes: en el caso de los precios, estos límites surgen de los tiempos de trabajo; en el caso de los tipos de cambio, proceden de la existencia de una mercancía dinero (como en los puntos oro).

4. LA LEY DEL VALOR Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Hemos visto que el análisis marxiano del intercambio mercantil dentro de un país es diferente del de Ricardo. Ahora veremos que, necesariamente, estas diferencias exigen que el análisis del comercio internacional, de Marx, sea también diferente.

4.1. NUEVO EXAMEN DE LOS COSTES COMPARATIVOS

Empezamos de nuevo por la famosa tabla de Ricardo:

TABLA I

INGLATERRA.

PORTUGAL

Tela: 100 horas ⇒ 50 onzas de oro 45 onzas de oro ⇔ 90 horas: Tela Vino: 120 horas ⇒ 60 onzas de oro 40 onzas de oro ⇔ 80 horas: Vino

Portugal es absolutamente más eficiente en ambas ramas de la producción, y dado un valor del oro de dos horas de trabajo por onza, esta mayor eficiencia global se traduce directamente en una ventaja de coste absoluta⁶⁴. Por tanto, los capitalistas

⁶⁴ La ventaja absoluta puede definirse como la capacidad de producir una mercancía a un precio de coste inferior, dados los mismos

portugueses exportarán tanto tela como vino, e Inglaterra tendrá que saldar su consiguiente déficit comercial exportando oro a Portugal.

Según Ricardo, la salida de oro de Inglaterra tendría que bajar todos los precios internos, al disminuir la oferta de dinero en ese país. Inversamente, la entrada de oro en Portugal aumentaría los precios de todas las mercancías portuguesas. Como hemos visto, este proceso implica que, tarde o temprano, la tela inglesa se venderá a menor precio que la portuguesa, de forma que, al final, siempre habrá comercio en ambas direcciones. Ningún país tiene que temer al libre comercio, puesto que este beneficia a todos.

Pero el mecanismo que nos lleva a esta armoniosa conclusión descansa totalmente sobre el funcionamiento de la teoría cuantitativa clásica del dinero. Y sabemos que esta es falsa. Volvamos a comenzar nuevamente.

Por su ventaja absoluta, los capitalistas portugueses pueden vender más barato que sus competidores ingleses. La tela y el vino portugueses invaden los mercados ingleses, y el oro inglés empieza a fluir hacia Portugal. En Inglaterra, por consiguiente, la oferta de oro disminuye, mientras que en Portugal crece.

En este punto, se puede advertir la relevancia de la teoría del dinero de Marx. A diferencia de Ricardo. Marx niega expresamente cualquier relación entre

precios unitarios de los insumos materiales y de la fuerza de trabajo. Equivale, por tanto, a ser más eficiente.

cambios «puros» en la oferta de oro y nivel de precios. En su lugar, el efecto primario de una salida de oro de Inglaterra será, según el análisis de Marx, la disminución de la oferta de capital dinero prestable. Por otra parte, como el vino y la tela ingleses sucumben a la competencia extranjera, la demanda de capital dinero también disminuirá. Sin embargo, cuando estos sectores se reduzcan a su mínima expresión (siempre habrá algún inglés que nunca comprará un producto extranjero), el continuo drenaje de oro tenderá a aumentar el tipo de interés; en la medida en que esto reduce la inversión, la producción de otras mercancías descenderá. Por tanto, en Inglaterra, la salida de lingotes de oro llevará a unas reservas bancarias más pequeñas, una producción inferior y un tipo de interés más elevado.

En Portugal, los efectos serán exactamente los contrarios. Al entrar oro en Portugal, una parte del mismo será absorbida por los crecientes requerimientos de circulación procedentes de la producción de vino y tela; otra parte será absorbida en forma de artículos de lujo; y el resto, por las crecientes reservas bancarias. Este último efecto aumentará la oferta de capital dinero prestable, bajando los tipos de interés y tendiendo a expandir la producción en general. Por tanto, en Portugal, la entrada de oro aumentará tanto las reservas bancarias como la producción, haciendo bajar los tipos de interés.

Lo que tenemos, pues, es que, de acuerdo con el análisis de Marx, la desventaja absoluta de Inglaterra

se manifestará en un déficit comercial crónico, saldado con una salida continua de oro. Por otra parte, la mayor eficiencia de Portugal en la producción se manifestará en un excedente comercial crónico, que se salda con una continua acumulación de oro.

Obviamente, esta situación no puede continuar indefinidamente⁶⁵. Si nos atenemos exclusivamente a los flujos de mercancías, entonces, al bajar las reservas bancarias inglesas, bajará también la credibilidad de la £; finalmente, la £ se hundirá y, con ella, el nivel de comercio entre Inglaterra y Portugal.

Este final no tiene por qué ocurrir de una manera tan directa. Ya hemos dicho que, al reducirse las reservas inglesas, aumentará el tipo de interés en Inglaterra; inversamente, al acumularse capital dinero en Portugal, el tipo de interés caerá. En algún momento, por tanto, interesará a los capitalistas portugueses prestar capital dinero en el exterior, en Inglaterra, más que en el mercado doméstico. Cuando sucede esto, fluirá capital financiero a corto plazo de Portugal a Inglaterra⁶⁶. Entonces, el tipo de interés en Inglaterra invertirá su movimiento y empezará a bajar, mientras que en Portugal aumen-

65 Se excluye el caso de que Inglaterra fuera, además, productor de oro, que es evidentemente una circunstancia especial. tará, hasta que, finalmente, al alcanzar el nivel necesario los flujos de capital a corto plazo, ambos terminrán igualándose.

Llegados a este punto, podría parecer que la situación es de equilibrio. Inglaterra tendrá un déficit comercial crónico, que cubrirá endeudándose con el extranjero a corto plazo, y Portugal tendrá un superávit comercial crónico, que permitirá a sus capitalistas prestar dinero al extranjero. Pero esto, por supuesto, no es correcto: los préstamos capitalistas se hacen para obtener un beneficio (en forma de interés). Por tanto, Inglaterra tendrá que pagar finalmente, no sólo el préstamo original, sino también los intereses correspondientes. El efecto neto debe ser una salida de oro de Inglaterra, aunque sea en fecha posterior. Si todo lo demás se mantiene igual, hay que pagar las consecuencias: finalmente, asediada por un déficit comercial crónico y montañas de deuda, Inglaterra tiene que sucumbir a las consecuencias de su atraso y restringir sus importaciones a un nivel compatible con su capacidad exportadora. Por supuesto, en el caso extremo del ejemplo de Ricardo, Inglaterra no tiene capacidad alguna de exportar puesto que, por hipótesis, es menos eficiente en las dos ramas productivas. Pero si tenemos en cuenta toda la gama posible de productos en dos regiones diferentes del mundo capitalista, resulta evidente que, incluso una región capitalista subdesarrollada (RCS), a pesar de su atraso generalizado, puede lograr producir algunas mercancías con ven-

⁶⁶ Bajo el patrón oro, en caso de una salida de oro, el Banco central de un país restringía a menudo la cantidad el dinero, precisamente para aumentar el tipo de interés y atraer capital extranjero a corto plazo (Marx, Capital, vol. III, cap. XXXV, p. 575).

taja absoluta, en relación con la misma producción en una región capitalista desarrollada (RCD).

Puesto que seguimos considerando precios directos, las únicas exportaciones posibles para una región subdesarrollada serán de dos tipos: o mercancías que puede producir a un valor más bajo (con mayor eficiencia) o mercancías típicas de esa región. En su conjunto, estos tipos de mercancías reflejarán ventajas locales específicas suficientemente grandes para contrarrestar el nivel de eficiencia de la RCS. generalmente inferior: buen clima, abundancia de un recurso natural específico, localización propicia, etcétera. En cambio, aquí los salarios inferiores no son relevantes, pues, en el caso de los precios directos, el nivel salarial afecta a los beneficios pero no a los precios. Por tanto, en estas circunstancias y aunque sea a duras penas, la región subdesarrollada podrá realizar algunas exportaciones: sin embargo. es evidente que su comercio global seguirá siendo deficitario, y su posición como región seguirá siendo deudora. El comercio no servirá para eliminar la desigualdad sino para perpetuarla.

Este resultado no se altera sustancialmente si tomamos en consideración los precios de producción. Puesto que, en una determinada región, la media de los precios de producción coincide con la media de los precios directos, la ventaja global de la RCD seguirá siendo la misma. Sin embargo, lo que sí puede cambiar es la situación comercial de ciertos sectores. Dentro de cada región, los sectores que ten-

gan una alta composición orgánica de capital tendrán precios de producción superiores a sus precios directos, y los que tienen baja composición tendrán precios de producción por debajo de sus precios directos; pero este efecto de dispersión se producirá en medida diferente en las dos regiones, por lo que es muy posible que, en cada región, sectores que eran marginales se incorporen ahora a la competencia internacional, mientras que otros terminen abandonando⁶⁷.

Hasta aquí, hemos supuesto implícitamente que los productores más eficientes del mercado mundial (los que tienen alguna ventaja absoluta de costes) expulsarán a todos los demás. Pero, como hemos dicho también, en mercados específicos, los productores menos eficientes pueden seguir existiendo. Pueden hacerlo, bien porque desempeñan un papel marginal en el mercado mundial (por ejemplo, proveyendo sólo una parte del mercado interior de un país o región concretos, y/o aprovechando las fluctuaciones del mercado mundial, actuando así como parte del «ejército de reserva» de los capitales), bien porque son necesarios para cubrir la parte de la demanda mundial que los capitales más eficientes no pueden proveer. En cualquier caso, en la medida en

⁶⁷ Adviértase que nos referimos a una diferencia teórica respecto a una etapa analítica previa, no de un movimiento real de precios directos a precios de producción. Podemos decir lo mismo de las demás «concretizaciones» que iremos haciendo en este libro.

que entran en el mismo mercado que los capitales más eficientes, sus valores individuales entrarán a formar parte del valor social que regula los precios y la producción en ese mercado. Pero, en ambos casos, seguirán existiendo precisamente como productores atrasados, bajo continua amenaza de extinción.

Debe recordarse, sobre todo, que estos resultados representan las tendencias automáticas del comercio libre y sin trabas entre países capitalistas de diferente nivel de desarrollo. El desarrollo desigual no se basa en el monopolio ni en la conspiración, sino en la propia libre competencia: el libre comercio representa, para la concentración y centralización del capital internacional, un mecanismo similar al que, para la concentración y centralización del capital nacional, representa el libre intercambio dentro de un país capitalista. Volveremos a esto tras analizar los efectos de las diferencias salariales y de la inversión extraniera.

Incidentalmente, vale la pena resaltar que es típico que el comercio entre países capitalistas de parecido nivel de desarrollo siga un patrón diferente. Supongamos que estamos ante el típico ejemplo del modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson, en el que dos países capitalistas poseen tecnologías similares y niveles de productividad parecidos, sin que ninguno de ellos posea una ventaja aplastante en términos de eficiencia. En ese caso, factores como el clima, la localización, la disponibilidad de recursos, la experiencia, las invenciones y, sobre todo, la lucha competitiva entre los capitalistas, son decisivos para

determinar el patrón de ventaja absoluta (las diferencias salariales las estudiaremos en 4.2). Así como, dentro de un país, capitales de nivel parecido pueden producir valores de uso similares, aunque diferenciados (por ejemplo, coches, etc.), así también, entre países de nivel similar, se intercambiarán valores de uso similares y diferenciados en ambas direcciones.

En general, en este caso cabe esperar un patrón comercial mucho más equilibrado, con una amplia variedad de bienes producidos a la vez en ambos países, y con ventajas que, en determinadas mercancías particulares, pueden pasar a corto plazo de un país a otro. Este cuadro del comercio en el interior de una región es muy diferente del desequilibrio comercial estructural entre las regiones desarrolladas y subdesarrolladas.

4.2. Los efectos de los flujos de Capital PRODUCTIVO

En las secciones precedentes, hemos tratado de los flujos internacionales de mercancías y de capital dinero. Faltan por considerar los determinantes de los flujos internacionales de capital productivo (la inversión directa)⁶⁸.

68 Es importante recordar las diferencias entre los flujos de capital mercancía, capital dinero y capital productivo, porque tienen diferentes determinantes y pueden tener direcciones (netas) diferenRecordemos cuáles los resultados cuando sólo hay flujos de capital comercial (es decir, de mercancías): en promedio, la estructura productiva menos desarrollada de la RCS se traduce en precios internacionales más elevados para una abrumadora mayoría de sus productos. En general, la RCS apenas será capaz de exportar en sectores en que ventajas locales como el clima, la disponibilidad de recursos, etc., sean tan grandes como para compensar su nivel de eficiencia generalmente menor, o en los cuales los capitales locales, a pesar de su atraso, sean capaces de sobrevivir en el mercado mundial como productores ineficientes⁶⁹.

tes. La habitual expresión «exportación de capital» induce fácilmente a error, pues se usa de diferentes maneras, representando unas veces la exportación de capital productivo; otras, de capital productivo y financiero; otras, de capital productivo y financiero menos los beneficios, intereses y royalties repatriados; o, finalmente, de esto último menos el valor transferido, ya se deba éste al intercambio desigual y/o a un descenso en los términos de intercambio. Es muy sorprendente, sin embargo, que los marxistas no se pongan de acuerdo sobre el tamaño, dirección, impacto y determinación de la llamada «exportación de capital». Véase, por ejemplo, Al Szymanski, «Marxist Theory and International Capital Flows», Review of Radical Political Economics, 6, 3, otoño 1974, pp. 20-40; A. Emmanuel, «White Settler Colonialism and the Myth of Investment Imperialism», New Left Review (73), mayojunio 1972, pp. 35-57; S. Amin, op. cit., pp. 116-117; y E. Mandel, op. cit., capítulo 11.

69 La fuerza de trabajo de la RCS está normalmente peor adaptada a la producción capitalista que los trabajadores homólogos de la RCD, de forma que, si todo lo demás es igual, la productividad de los trabajadores de la RCS será menor, incluso con una misma

Sin embargo, incluso considerando solamente el flujo de capital mercancía, éste conlleva la posibilidad de una modernización: los capitalistas de la RCS pueden importar (y lo hacen de hecho) métodos de producción avanzados, y acceder así a la tecnología superior de las RCD. Pero hay muchos factores que se oponen a esto: el coste y la escala de las técnicas avanzadas, que son claramente mayores, la compleja interdependencia que tiene que haber entre las diferentes técnicas para que cualquiera de ellas sea viable, y la mayor socialización requerida por la fuerza de trabajo. Pero el mayor obstáculo es la presencia misma de los capitalistas avanzados de la RCD, cuya aplastante superioridad se manifiesta en cuanto surge una oportunidad rentable. Por estas razones, cuando el comercio es libre y abierto, la modernización desde dentro se ve superada por otra tendencia intrínseca más poderosa: la modernización desde fuera, a través de la inversión directa70.

tecnología en ambas regiones. Pero, en la práctica, todo lo demás no es nunca igual. La fuerza de trabajo de la RCS está, en general, sujeta a jornadas de trabajo más largas e intensas, que a menudo compensan con creces su menor productividad directa. En este nivel de análisis, pues, para determinar las diferencias interregionales de eficiencia, lo decisivo es la diferencia en tecnología y en recursos naturales, etc.

70 Esto no significa, en absoluto, que sea imposible, para un país capitalista determinado, modernizarse desde dentro, como tampoco es imposible que un pequeño capitalista se convierta en grande. Pero ahora sólo nos interesa analizar las grandes tendencias del libre comercio y de la competencia entre países capitalistas.

Precisamente, los factores que impiden la modernización desde dentro son los que favorecen la modernización a través de la inversión extranjera: los capitalistas de la RCD cuentan con un capital disponible para inversión mucho mayor, están familiarizados con las técnicas modernas, y tienen acceso al mercado mundial y a todos los trabajadores especializados que necesitan. Por otra parte, precisamente los factores que hacen que la modernización desde dentro sea potencialmente rentable favorecen, al mismo tiempo, la modernización desde fuera. Como veremos, el bajo nivel de salarios de la RCS desempeña aquí un importante papel.

Al analizar el comercio de mercancías, las diferencias salariales no eran un factor importante. En el caso de los precios directos, el precio se determina directamente por el valor: el salario sólo afecta a la masa y la tasa de ganancia. En el caso de los precios de producción, la tasa salarial afecta a la tasa media de ganancia y, por tanto, puede afectar a la medida en que los precios individuales de producción se desvían de los precios directos; pero el precio medio sigue estando conectado con el valor. Hasta ahora, las diferencias de eficiencia productiva eran las manifestaciones más importantes del desarrollo desigual, pero las diferencias en las tasas salariales entre la RCD y la RCS son también sintomáticas de la disparidad entre sus niveles de desarrollo. Sin embargo, una vez admitida la posibilidad de movimientos internacionales de capital productivo, las disparidades salariales entre regiones capitalistas se convierten, por sí mismas, en un factor importante.

Consideremos el caso de un capital individual de una RCD. Si ignoramos los costes de transporte, entonces domina por doquier el mismo precio. Por tanto requerirá aproximadamente la misma cantidad de oro, en cualquier lugar del mundo, construir y suministrar un tipo determinado de planta productiva. Si todo lo demás se supone dado, para la localización de la planta sólo serán relevantes las diferencias nacionales del coste de la fuerza de trabajo; es decir, diferencias que provienen a la vez de diferencias en la productividad directa, en la duración e intensidad de la jornada laboral, y en las tasas salariales.

En *Unequal Exchange*, Arghiri Emmanuel señala que, aunque la productividad directa del trabajo es generalmente menor en la RCS, la tasa salarial es aun más baja: mientras que la productividad directa «del trabajador medio en las áreas subdesarrolladas es un 50% ó 60% de la del trabajador medio de las áreas industrializadas..., el salario medio en los países desarrollados es unas 30 veces superior que el de los países atrasados»⁷¹. Esto significa que, mientras que un cierto número de trabajadores, en un determinado tipo de planta, produce en la RCS aproximadamente

⁷¹ A. Emmanuel, Unequal Exchange, op. cit., p. 48. La productividad directa se refiere aquí a la productividad de los diferentes conjuntos de trabajadores que usan la misma tecnología.

la mitad de lo que produciría en la RCD, cada trabajador de la RCS sólo le cuesta al capitalista del país desarrollado 1/30 de lo que le cuesta un trabajador en su país: el efecto neto es que la masa salarial media de una planta localizada en una RCS será 1/15 de lo que sería en la RCD: el trabajo barato atrae a la inversión extranjera.

Debemos insistir ahora en que el trabajo barato no es el único foco de atracción de la inversión extranjera. Si todo lo demás es igual, las materias primas baratas, un buen clima o una buena localización (cuando tomamos en cuenta los costes de transporte), también son importantes para que ciertos sectores específicos atraigan al capital extranjero. Pero estos factores son sólo característicos de ciertas ramas, mientras que el trabajo asalariado barato es una característica social general en los países capitalistas subdesarrollados, cuyos efectos se extienden a todas las áreas productivas, incluidas las que todavía están por crear.

Una consecuencia inmediata de tomar en consideración la inversión directa es que las industrias de exportación de la RCS se convierten en el objetivo primario del capital extranjero. Como vimos, cuando se trata de los flujos de capital comercial, los sectores de la RCS internacionalmente viables son aquellos cuyos productos no tienen homólogos extranjeros y no afrontan la competencia de productos importados; o bien los que, enfrentándose a ella, pueden superarla gracias a ventajas locales, como la abundancia de materias primas, etc., que les permiten compensar su, por lo general, inferior tecnología y menor productividad del trabajo; o, por último, los que siguen existiendo como capitales ineficientes porque los capitalistas avanzados no pueden atender a toda la demanda mundial. Esos sectores, si existen. se convierten en los sectores exportadores de la RCS. Pero, una vez que tomamos en cuenta la posibilidad de inversión extranjera, estos sectores de exportación se convierten en los primeros candidatos a ser adquiridos y controlados desde el extranjero y modernizados desde fuera. Incluso si los capitalistas extranjeros tuvieran que desplazar trabajadores desde su propio país, su superior tecnología les permitiría aprovechar las materias primas baratas, etc., y obtener beneficios extraordinarios. Además, como el trabajo en la RCS está disponible a un coste neto inferior, los sectores exportadores serán aun más atractivos para los inversores extranjeros.

Sin embargo, los sectores que se limitan al mercado interior tampoco serán ajenos a este proceso. En la medida en que, dentro de este grupo, existen algunos sectores en que la superior tecnología aportada por el capital extranjero, junto a los menores costes netos de la fuerza de trabajo ya existente, se combinan para permitir que los capitales extranjeros avanzados tengan menores costes potenciales de producción (precios de coste), y suponiendo que san suficientemente grandes los mercados domésticos (y los potenciales mercados internacionales) para estas mercancías potencialmente más baratas, también estas industrias serán presa de la invasión extranjera. Digamos, de pasada, que no es necesario que las tasas de ganancia previas sean superiores en la RCS que en la RCD. La rebaja en los precios de coste, que las técnicas más avanzadas del capital extranjero hacen posible, permiten que éste se localice en la RCS incluso si las tasas de ganancia de los métodos de producción ya existentes (ineficientes) son, en general, menores que en la propia RCD.

Desde el punto de vista del capital local, los efectos de la inversión extranjera serán, en general, desastrosos. Con la llegada del capital extranjero, más eficiente, los capitales nacionales de la industria afectada quedarán relegados a un papel marginal o bien serán desplazados hacia áreas aún no afectadas, o hacia nuevos sectores creados para responder a las necesidades de los sectores dominados desde el extranjero.

Hasta ahora, nos hemos limitado a analizar los efectos de la inversión extranjera en industrias que ya existían previamente en la RCS. Puesto que sólo unas cuantas industrias sobreviven al rigor del comercio de mercancías, surge la siguiente cuestión: ¿ayudará la inversión extranjera a contrarrestar los efectos devastadores de la competencia de las importaciones, o contribuirá más bien a empeorar la situación?

Desde el punto de vista del capital local, la respuesta parece clara: ¡Será peor! Luchando para explotar en paz a sus trabajadores, se ven ahora asediados por demonios extranjeros: ¡primero ven cómo las importaciones baratas arruinan sus industrias, y, luego, cómo el capital extranjero absorbe a los supervivientes! No es extraño que se conviertan a la religión del proteccionismo.

Sin embargo, la invasión y el control de las industrias de la RCS no agotan las posibilidades de la inversión directa. Hay que recordar que cada capitalista tiene que competir con todos los demás. Esto significa que, cuando el capital de la RCD se invierte en el extranjero, compite no sólo con capitales de la RCS sino también con los que siguen aún en su país de origen. Si puede aprovecharse del trabajo barato de la RCS, es posible que el nuevo capital procedente de la RCD se instale en la RCS en contra de las industrias que ya existen en su propia región, abriendo estas plantas en el extranjero para exportar productos (más baratos) a la RCD.

Desde un punto de vista nacionalista, el efecto de la inversión extranjera sobre la RCS es doble. Por una parte, hemos visto que, en ausencia de inversión extranjera, el actual subdesarrollo de la RCS se refleja en déficits comerciales y deuda exterior estructurales, o bien en forma de unos niveles de importación limitados a lo que puedan cubrir los sectores exportadores. Desde este punto de vista, en la medida en que es previsible que las transformaciones sociopolíticas necesarias para la modernización desde dentro habrán de causar desórdenes, la inversión extranjera aparece como el agente modernizador desde el exte-

rior. Esto contribuye a crear el típico carácter dual de las exportaciones de la RCS: modernas industrias a gran escala, en las que domina el capital extranjero, junto a sectores atrasados en los que predomina el capital local. La inversión extranjera expande y refuerza el sector exportador, y, en sí misma, tiende a mejorar la balanza comercial. Además, funciona como una partida importante de la balanza de pagos que puede compensar un déficit comercial ya existente, o bien permitir que éste aparezca.

Por otra parte, precisamente por la abrumadora superioridad del capital extranjero, la inversión extranjera acelera la devastación de la producción local (capitalista y no capitalista) que genera el propio libre comercio, mientras que la introducción de técnicas modernas requiere mayores importaciones de maquinaria y materiales procedentes de la RCD. La mera existencia de capitales concentrados y centralizados, capaces de introducirse en un mercado en cuanto aparece una oportunidad rentable, constituye un *poderoso mecanismo de bloqueo* del desarrollo de las fuerzas productivas internas⁷². La destrucción de

la industria nativa desplaza a más trabajadores de los que pueden recolocarse en los nuevos y modernos sectores de composición orgánica de capital relativamente alta, mientras que el creciente volumen de ganancia de estas nuevas industrias no tiene por qué reinvertirse necesariamente en la RCS (ni tampoco en ningún lugar, pues parte de esas ganancias, y de las rentas asociadas a ellas, podrían dirigirse al consumo de lujo). Además, al apoderarse de sectores de exportación que ya existían, y modernizarlos, la inversión extranjera también baja los precios de las exportaciones, deteriorando así los términos de intercambio de las mercancías de la RCS. Esto tiende, a su vez, a empeorar la balanza comercial contrarrestando así, en mayor o menor medida, el efecto positivo inicial de la inversión extranjera en la balanza de pagos. Finalmente, si se repatrían beneficios, parte del plusvalor generado en la RCS se transfiere directamente al exterior, lo que será una nueva partida negativa de la balanza de pagos.

Vemos, pues, que, por lo que respecta a la RCS como un todo, la inversión extranjera puede tener una compleja serie de efectos. Además, puede perjudicar, no sólo a la industria local en la RCS, sino también a otros capitales de la RCD. Por esta razón, el grito en favor del proteccionismo se deja oír a ambos lados de la brecha del desarrollo. Cuando domina el capital comercial, o cuando la inversión extranjera aún no amenaza al capital nacional, sólo los quejumbrosos lamentos de los capitalistas de la RCS se

⁷² Por supuesto, dentro de un país capitalista desarrollado se da también el mismo efecto de freno. Pertenece a la naturaleza interna de la concentración y centralización de capital que el grande se haga cada vez más poderoso en relación con el pequeño. Esto no significa, en absoluto, que los grandes capitales puedan conseguir, o de hecho consigan, suspender la competencia entre ellos, o que puedan sustraerse a las leyes que impone sobre ellos la competencia.

manifiestan por el proteccionismo. Pero, cuando la inversión extranjera avanza hasta competir con la producción interna, la protección se convierte rápidamente en la orden del día. Sólo se quedarán al margen los partidarios del libre comercio, vendiendo incansablemente el específico remedio de los costes comparativos.

4.3. Transferencias de valor

Una de las conclusiones de la sección 4.2 es que la inversión extranjera ayuda a crear la estructura dualista típica de las exportaciones de la RCS. Tenemos que examinar ahora lo que significa esa estructura dual en términos de transferencias interregionales de valor⁷³. Para ello, digamos en primer lugar que hay dos tipos principales de transferencias de valor⁷⁴.

El tipo más conocido de transferencia se produce al formarse una tasa general de ganancia. Las indus-

73 Las transferencias de valor a que nos referimos son las producidas por las desviaciones de los precios (de producción) respecto a los precios directos. Como tales, son muy diferentes de la repatriación de beneficios, intereses, etc., que son transferencias de los diversos componentes de la ganancia (es decir, de la ganancia empresarial, el interés, la renta de la tierra, los royalties, dividendos, etc.).

74 De hecho, hay un tercer tipo de transferencias de valor, que fluye desde la pequeña producción mercantil hacia la producción capitalista. Aunque esto es importante para los estudios concretos, cae fuera de la órbita de este trabajo. trias de alta composición orgánica (C/V) tendrán precios de producción por encima de los precios directos, mientras que las de baja C/V tendrán precios de producción inferiores a los directos. Así, la formación de los precios de producción transfiere plusvalor desde las industrias con baja C/V a las de alta C/V.

Estas transferencias de valor *entre* industrias surgen de las desviaciones de los precios de producción respecto a los directos (es decir, los precios que corresponden al valor social). Pero la propia formación del valor social de una industria implica transferencias de valor *dentro* de ésta, pues el valor social es, a su vez, la media de los valores individuales de los diferentes productores de esa industria.

Dentro de una industria, los diferentes productores trabajan, en general, en condiciones de producción diferentes. Esto se debe en parte a diferencias de fertilidad de las tierras y minas, y en parte a diferencias en los métodos de producción. En este último caso, los productores inferiores tienden a estar cada vez más marginados, pero la continua introducción de nuevos métodos de producción tiende también a convertir a los antiguos capitales superiores en capitales relativamente inferiores, de forma que en cada momento coexistirán siempre diferentes métodos.

Sean cuales sean sus condiciones de producción, todos los productores de una industria compiten en el mismo mercado. En el mercado, cada mercancía representa el tiempo de trabajo medio, y por tanto las condiciones de producción medias⁷⁵. Las mercancías producidas en condiciones mejores que la media tendrán, entonces, valores individuales inferiores al valor social (medio), puesto que su producción requiere menos tiempo que el tiempo medio de trabajo; a su vez, las producidas en condiciones por debajo de la media tendrán valores individuales superiores al valor social.

Se sigue de esto que, si la mercancía se vende a un precio proporcional a su valor social (es decir, a su precio directo), entonces los capitales más eficientes, al tener valores individuales bajos, realizarán más valor del que producen, y lo contrario ocurrirá con los capitales menos eficientes. En otras palabras, el propio precio directo implica que, dentro de una industria, se transfiere plusvalor de los productores menos eficientes a los más eficientes⁷⁶.

Por supuesto, como media, las mercancías se venden a los precios de producción, no a los precios directos. Sin embargo, las transferencias de valor neto que nos ocupan son resultado de dos tipos distintos de transferencia: las transferencias intraindustriales, que dependen de las diferencias entre los productores individuales y medios dentro de una misma industria; y las transferencias interindustriales, que dependen de las diferencias en las composiciones orgánicas de los productores medios de las diferentes industrias. Para cualquier conjunto dado de capitales, definido por ejemplo por su localización, nacionalidad o grado de desarrollo, la transferencia neta de plusvalor será la suma de los dos efectos⁷⁷. La Tabla II resume la dirección de estas transferencias, donde el primer signo de cada recuadro se refiere al efecto eficiencia, y el segundo al efecto transformación.

TABLA II Transferencias de valor

	Alta C/V	Baja C/V
ALTA EFICIENCIA	+ +	+
Baja eficiencia	+	

Volvamos a la estructura dual típica del sector exportador de la RCS: unos pocos productores altamente eficientes, en industrias de elevada composición orgánica (petróleo, cobre, etc.), y muchos productores poco eficientes en industrias de composición orgánica relativamente baja (por ejemplo, la

⁷⁵ Marx, Capital, vol. III, p. 180.

⁷⁶ Definimos aquí la eficiencia igual que la ventaja absoluta en la nota 64.

⁷⁷ Estos efectos conjuntos son la base del análisis que hace Marx de los diferenciales intraindustriales de rentabilidad. La teoría de la renta de la tierra aparece, pues, como un caso especial (Marx, Capital, vol. III, cap. X y parte VI).

producción agrícola)⁷⁸. Nos referimos exclusivamente a los capitales que producen en la RCS y están presentes en el mercado mundial, bien como exportadores, bien como competidores internos de las importaciones extranjeras.

Se ve claro en la Tabla II que el primero de esos dos conjuntos de capitales ganará plusvalor, por partida doble, gracias a la formación de los precios internacionales de producción, en tanto que el último perderá doblemente. Por consiguiente, para la región en su conjunto el efecto neto es muy ambiguo. Por supuesto, es perfectamente posible que existan todos los patrones estructurales de desarrollo desigual internacional, deducidos previamente de la ley del valor, y que al mismo tiempo exista una transferencia de valor neta igual a cero, o incluso positiva, para el sector exportador de la RCS en su conjunto. Podría tener lugar una transferencia positiva si, como parece suceder empíricamente, la fracción moderna del sector exportador de la RCS fuera mucho mayor que la atrasada⁷⁹.

Es, por supuesto, posible que, incluso siendo cierto esto último para el conjunto de los sectores exportadores, la región subdesarrollada pierda valor a través de la compra de sus productos de importación. Esto es cierto, por ejemplo, si los productores de esas importaciones, ubicados en la RCD, son altamente eficientes en sectores de composición orgánica de capital superior a la media, con lo que sus precios de producción serán superiores a sus valores individuales⁸⁰. En ese caso, la RCS incurriría en una pérdida de valor, como compradora de esas mercancías, por el lado de sus importaciones. Si a eso se añade la posibilidad de una ganancia de valor por el lado de las exportaciones, parece claro que el efecto neto puede muy bien ser cero.

Pero ¿cambia todo esto cuando tomamos en consideración las diferencias salariales? En una palabra: no. Para comprender por qué, modifiquemos el análisis anterior, suponiendo altos salarios y tasas de plusvalor en la RCD, y bajos salarios y tasas de plusvalor en la RCS (pero dejando incambiados los salarios y las tasas de plusvalor medios, a escala mundial)⁸¹.

⁷⁸ Amin, op. cit., pp. 57-58. Obsérvese que se prescinde aquí de la cuestión de la propiedad de estas industrias de exportación, es decir, de si son extranjeras o nacionales.

⁷⁹ Amin señala que, en 1966, tres cuartas partes de las exportaciones eran producto del «sector capitalista ultramoderno (petróleo, minería y primera transformación de minerales, plantaciones modernas)». Amin, op. cit., p. 57.

⁸⁰ Incluso esta posibilidad está lejos de ser evidente. El famoso estudio de Leontief encontró que las exportaciones de Estados Unidos eran menos intensivas en capital que su producción total. Como este país es tan importante en el mercado mundial, bien podría ocurrir que las importaciones de la RCS procedieran de sectores del mercado mundial con una C/V media o inferior a la media.

⁸¹ El tratamiento de la renta, de Marx, aclara que las tasas de explotación de distintos conjuntos de trabajadores dependen sólo de la duración de sus jornadas laborales y del valor social de sus fuerzas de trabajo, pero no de sus respectivas productividades. La

Empecemos por lo más fácil: la transferencia de valor dentro de una industria, que surge de las diferencias entre los valores individuales y los valores sociales. Para cualquier capital individual, un cambio en la tasa de plusvalor producido por un cambio en la tasa salarial alterará las proporciones que representan, en la jornada laboral, el tiempo de trabajo necesario y el excedente. Pero, por sí mismo, no cambiará la duración de la jornada y, por tanto, tampoco el valor que añade el trabajo vivo; ni cambiará tampoco el valor transferido por este trabajo. En otras palabras, los cambios en el salario modifican la rentabilidad de los capitales individuales, pero no su productividad. Por tanto, dejan inalterada la estructura de los valores individuales y los valores sociales. Se sigue de esto que las diferenciales salariales interregionales no tienen efecto alguno en las transferencias intraindustriales de valor que nacen de la formación de los valores sociales.

Los efectos de las diferencias salariales sobre las transferencias de valor interindustriales, que surgen de la formación de los precios de producción, son algo más complejos, porque cualquier diferencia salarial entre regiones que deje inalterada la tasa de ganancia media mundial (en valor) afectará, por lo

conclusión de que las diferencias salariales entre regiones exige también diferencias de tasas de plusvalor, aunque en sentido contrario, se basa, implícitamente, en el supuesto de que los bienes salariales de ambas son básicamente valores internacionales.

general, a las medias sectoriales. Pero, para los dos conjuntos de industrias mundiales en los que participa el sector exportador de la RCS, los efectos son contrapuestos y tienden a anularse entre sí. En el sector mundial de alta composición orgánica, los capitales localizados en la RCS son los productores de alta productividad, lo que significa que, para producir las mismas cantidades de producción, requieren menos tiempo de trabajo que los correspondientes capitales de la RCD. Lo contrario es verdad en el sector mundial de composición orgánica baja. Si la proporción entre el empleo total en la RCS y en la RCD, como media mundial, se sitúa entre las tasas de empleo de los dos sectores mundiales citados, cualquier diferencia de salarios que deje el salario medio mundial inalterado tenderá a elevar la tasa salarial media en las industrias de alta composición orgánica de capital (donde predominan los altos salarios de los productores de la RCD, debido a su relativamente alto nivel de empleo por unidad de producto) y a bajarla en las industrias de baja composición orgánica. Esto producirá un descenso de la tasa de plusvalor (y también de la tasa de ganancia en valor) en el primer sector, y un descenso de esa tasa en el segundo.

Recordemos que, en ausencia de diferencias salariales, el sector de alta composición orgánica tiene una tasa de ganancia en valor inferior a la media mundial, y el sector con baja composición orgánica, una tasa de ganancia en valor superior. Puesto que

las diferencias de salario entre las regiones tienden a bajar la tasa media de ganancia (en valor) en el primer sector, y a elevarlo en el segundo, eso hará que aumenten las diferencias entre las tasas sectoriales y la tasa media mundial de ganancia en valor. Esto implica, a su vez, que, en presencia de diferencias salariales interregionales, la formación de precios de producción internacionales requerirá una transferencia de plusvalor mayor hacia el sector de la RCS de composición orgánica alta, pero también una transferencia mayor desde el sector de la RCS con una composición orgánica baja. Podemos concluir que la Tabla II sigue siendo una descripción válida de los diferentes tipos de transferencias de plusvalor. El único efecto de las diferencias salariales es que incrementa simultáneamente la magnitud de estos dos flujos contrapuestos, pero la transferencia neta de plusvalor entre regiones puede seguir siendo cero.

En resumen: las diferencias salariales interregionales, per se, no tienen por qué afectar ni a las transferencias netas de valor entre diversas industrias, ni a las transferencias entre los distintos capitales dentro de una misma industria. En sí mismas, por tanto, no hacen surgir una transferencia neta de plusvalor entre las regiones del mercado mundial capitalista.

Esto no quiere decir, por supuesto, que las diferencias salariales no tengan su efecto en los capitales individuales. Para cualquier capital situado en la RCS, sus menores salarios significan que se extrae, de un número cualquiera de trabajadores, más plus-

valor y, por tanto, mayores beneficios. Aunque las transferencias de plusvalor sean las mismas, la masa de plusvalor producida es mayor y, por tanto, la masa de plusvalor realizada en forma de beneficios es también mayor. Para capitales de alta eficiencia y alta composición orgánica, situados en la RCS, su mayor rentabilidad, debida a su mayor eficiencia, se acrecienta aun más por los bajos salarios regionales; y, para los capitales de baja eficiencia y baja composición orgánica de la RCS, los bajos salarios tienden a compensar su baja productividad y pueden, por tanto, convertirse en un medio de perpetuar los métodos de producción atrasados, que sobreviven (o incluso pueden prosperar) gracias a los bajos salarios.⁸².

En el Apéndice ofrecemos un ejemplo numérico que ilustra todos los factores que acabamos de estudiar.

Lo más importante que hay que retener es que el subdesarrollo de la RCS no implica, necesariamente, que haya de salir desde su interior una transferencia negativa de valor. Esto sólo sirve para subrayar el primer y más importante punto: que el núcleo del pro-

⁸² Marx señala que los bajos salarios pueden impedir la mecanización y el consiguiente aumento de la productividad de trabajo, porque, cuando los salarios son bajos, el ahorro de capital variable que supone el desplazamiento de trabajadores por máquinas puede no ser suficiente para compensar los mayores flujos de capital constante que exige la mecanización (Marx, Capital, vol. I, cap. XV, sección II, p. 394).

las diferencias de salario entre las regiones tienden a bajar la tasa media de ganancia (en valor) en el primer sector, y a elevarlo en el segundo, eso hará que aumenten las diferencias entre las tasas sectoriales y la tasa media mundial de ganancia en valor. Esto implica, a su vez, que, en presencia de diferencias salariales interregionales, la formación de precios de producción internacionales requerirá una transferencia de plusvalor mayor hacia el sector de la RCS de composición orgánica alta, pero también una transferencia mayor desde el sector de la RCS con una composición orgánica baja. Podemos concluir que la Tabla II sigue siendo una descripción válida de los diferentes tipos de transferencias de plusvalor. El único efecto de las diferencias salariales es que incrementa simultáneamente la magnitud de estos dos flujos contrapuestos, pero la transferencia neta de plusvalor entre regiones puede seguir siendo cero.

En resumen: las diferencias salariales interregionales, per se, no tienen por qué afectar ni a las transferencias netas de valor entre diversas industrias, ni a las transferencias entre los distintos capitales dentro de una misma industria. En sí mismas, por tanto, no hacen surgir una transferencia neta de plusvalor entre las regiones del mercado mundial capitalista.

Esto no quiere decir, por supuesto, que las diferencias salariales no tengan su efecto en los capitales individuales. Para cualquier capital situado en la RCS, sus menores salarios significan que se extrae, de un número cualquiera de trabajadores, más plus-

valor y, por tanto, mayores beneficios. Aunque las transferencias de plusvalor sean las mismas, la masa de plusvalor producida es mayor y, por tanto, la masa de plusvalor realizada en forma de beneficios es también mayor. Para capitales de alta eficiencia y alta composición orgánica, situados en la RCS, su mayor rentabilidad, debida a su mayor eficiencia, se acrecienta aun más por los bajos salarios regionales; y, para los capitales de baja eficiencia y baja composición orgánica de la RCS, los bajos salarios tienden a compensar su baja productividad y pueden, por tanto, convertirse en un medio de perpetuar los métodos de producción atrasados, que sobreviven (o incluso pueden prosperar) gracias a los bajos salarios 82.

En el Apéndice ofrecemos un ejemplo numérico que ilustra todos los factores que acabamos de estudiar.

Lo más importante que hay que retener es que el subdesarrollo de la RCS no implica, necesariamente, que haya de salir desde su interior una transferencia negativa de valor. Esto sólo sirve para subrayar el primer y más importante punto: que el núcleo del pro-

82 Marx señala que los bajos salarios pueden impedir la mecanización y el consiguiente aumento de la productividad de trabajo, porque, cuando los salarios son bajos, el ahorro de capital variable que supone el desplazamiento de trabajadores por máquinas puede no ser suficiente para compensar los mayores flujos de capital constante que exige la mecanización (Marx, Capital, vol. I, cap. XV, sección II, p. 394).

blema es el desarrollo desigual generado por la competencia internacional, no las transferencias de valor que puedan resultar, o no, de ese desarrollo desigual. Incluso con una transferencia neta igual a cero, todas las fuerzas que hemos analizado sirven para reforzar el «desarrollo del subdesarrollo».

Para completar todo esto, es necesario referirse brevemente a las consecuencias de este análisis para las teorías actuales del intercambio desigual, especialmente las versiones desarrolladas por Emmanuel, Amin y Mandel⁸³. Aunque consideraciones de espacio nos impiden una crítica detallada de estos autores, podemos hacer al menos algunas consideraciones generales.

El trabajo innovador en este campo es el de Arghiri Emmanuel. Emmanuel supone, efectivamente, que cada región es el único productor de sus productos84, y que las industrias de alta composición de capital del mercado mundial están concentradas en la RCD, mientras que las de baja composición de capital se concentran en la RCS. Ignora así, por com-

pleto, las transferencias intra-industriales. Como la formación de los precios de producción transfiere plusvalor desde las industrias de baja composición de capital a las de alta composición, y dado que las disparidades salariales interregionales hacen que esa transferencia sea aun mayor, Emmanuel concluye que la propia existencia de los precios de producción internacionales implica un drenaje de plusvalor, grande y persistente, desde la RCS. De ahí, el término «intercambio desigual»85.

En el polo opuesto a Emmanuel se encuentra Ernest Mandel. Mandel comienza rechazando la idea de que las tasas de ganancia se igualen internacionalmente. Por tanto, ignora toda transferencia interindustrial86. En su lugar, resalta las diferencias entre el valor individual y el valor social (es decir, internacional), una comparación que sólo tiene sentido, por supuesto, para los diferentes productores de una misma mercancía (es decir, dentro de la misma industria)87. Describe a los exportadores de la RCS como productores de baja eficiencia en industrias de baja composición de capital, mientras que los exportadores de la RCD son lo contrario88. Puesto que no

⁸³ A. Emmanuel, Unequal Exchange, S. Amin, Accumulation on a World Scale, y The End of a Debate (manuscrito, United Nations African Institute for Economic Development and Planning, septiembre de 1973); y E. Mandel, Late Capitalism, op. cit. En una versión previa a los artículos que dan origen a este libro, se contiene una crítica más detallada de las teorías del intercambio desigual, que no se incluye aquí, por falta de espacio, pero que el autor pone a disposición de quien lo solicite.

⁸⁴ Emmanuel, op. cit., p. 421.

⁸⁵ Emmanuel señala que sólo la transferencia ocasionada por las disparidades salariales interregionales es específica de la relación RCD-RCS. Por eso llama «intercambio desigual» sólo a esa fracción de la transferencia total.

⁸⁶ Mandel, op. cit., p. 353.

⁸⁷ Ibid., pp. 351, 358.

⁸⁸ Ibid., p. 354.

hay una igualación de las tasas de ganancia, las únicas transferencias de valor se dan desde los productores de baja eficiencia a los de alta eficiencia —que son, por cierto, independientes de las diferencias regionales de salarios. Así que la deducción del intercambio desigual por parte de Mandel es la antítesis de la de Emmanuel: este último las sitúa en las transferencias interindustriales de valor, el primero en las transferencias intraindustriales.

Nos queda, por último, la posición de Samir Amin. Amin comienza insistiendo en que las exportaciones de la RCS se caracterizan de hecho por la estructura dual que dedujimos anteriormente: productores de alta eficiencia y de alta composición orgánica en un amplio sector ultramoderno, y productores de baja eficiencia y baja composición orgánica en un sector retrasado de menor tamaño⁸⁹.

Pero en este punto, comete Amin un error crucial en su análisis. Ya hemos señalado que, dentro de una industria, la competencia obliga a todos los productores a vender al mismo precio. Eso significa que, como los productores con diferente eficiencia tendrán costes unitarios distintos, pero el mismo precio de venta, en general obtendrán diferentes tasas de ganancia. Así que, dentro de una industria, las tasas individuales de ganancia serán, en general, diferentes. Aunque la competencia de los capitales iguala las tasas de ganancia medias entre las industrias, al mismo tiempo hace desiguales las tasas de ganancia individuales en el interior de una industria. Sin embargo, Amin no parece consciente de esto, y en su ejemplo numérico supone una igualación de las tasas de ganancia tanto entre las industrias (igual que Emmanuel) como dentro de cada industria. Naturalmente, este erróneo procedimiento lo lleva a afirmar que su tratamiento del tema «constituye un fuerte apoyo a la tesis [de Emmanuel]»90. De hecho, las condiciones que analiza Amin lo deberían haber llevado exactamente a la conclusión opuesta: que no hay necesariamente una tendencia hacia una transferencia neta de valor desde la RCS a la RCD.

El avance de Amin respecto a Emmanuel es su insistencia en el carácter dual de las exportaciones de la RCS, una caracterización que comparte Mandel. Pero el error de Amin es que confunde la competencia dentro de una industria con la competencia entre diferentes industrias, y por eso también espera idénticas tasas de ganancia dentro de una industria, compartida por todos los capitales individuales. En cierto sentido, Mandel comparte el error de Amin, pues lo anterior implica, erróneamente, que las tasas de

⁸⁹ Amin rechaza, por razones empíricas, la idea de Emmanuel de que los productos de cada región son específicos de ella (Amin, End of the Debate, pp. 35-36). Al contrario, él defiende que las exportaciones de la RCS no son específicas, y que se producen en el seno de la estructura dualista típica (Amin, Accumulation..., pp. 57-58).

ganancia de cualquier conjunto de capitales, por ejemplo los de una determinada región, serán también iguales. Y es precisamente esta tácita expectativa lo que lleva a Mandel a rechazar la igualación internacional de las tasas de ganancia, sobre la base de que las tasas de ganancia difieren sistemáticamente entre las distintas regiones⁹¹. Pero, como se desprende de nuestro análisis de las transferencias de valor, una diferencia sistemática entre distintas regiones es perfectamente compatible con una igualación entre las industrias.

La transferencia neta de valor entre la RCS y la RCD será igual a las importaciones de la RCS menos sus exportaciones, valoradas a sus respectivos valores individuales 92.

El presente análisis no pretende argumentar que las transferencias de plusvalor no existan. Lo que intenta resaltar es que dichas transferencias, cuando existen, son, en sí mismas, fenómenos del desarrollo desigual internacional, no su causa básica. Su significación, y por supuesto su dirección neta, deben valorarse una vez comprendido lo anterior.

5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Lo que este trabajo ha pretendido es ofrecer un tratamiento de las leyes del intercambio internacional desde una perspectiva marxista. Se trata de una tarea teórica, que tiene sus raíces en la ley del valor desarrollada en los sucesivos volúmenes de *El capital*. No se pretende con ello sustituir los análisis concretos del comercio internacional real ni su desarrollo histórico. No se hace un intento, por ejemplo, de explicar el origen histórico del desarrollo desigual, ni se menciona siquiera la acumulación originaria. Lo que sí se pretende es poner de manifiesto qué tipo de fuerzas son inherentes a la interacción internacional de los países capitalistas, y así estar mejor equipados para el análisis concreto de la realidad existente.

Pero el asunto tiene otro aspecto más. La teoría ortodoxa del comercio internacional siempre ha sido, como señala Amin, una «ideología de la armonía universal» ⁹³. Y la base teórica de esta ideología ha sido siempre la afirmación de que, en las condiciones del capitalismo competitivo, el comercio internacional elimina la desigualdad entre los países.

⁹¹ Mandel, op. cit., p. 353.

⁹² Por supuesto, siempre podríamos descomponer esta transferencia neta en transferencias intra e inter-industriales, introduciendo en el análisis el valor social (precios directos medios); y, en la medida en que los precios de mercado difieren de los precios de producción, introduciendo también estos últimos. Una descomposición de este tipo nos permitiría identificar los diversos componentes de la transferencia neta, pero, por supuesto, no alteraría su magnitud.

En su forma original, David Ricardo presenta esta ley como una extensión de su teoría laboral del valor al ámbito del comercio internacional. Dado el parecido superficial entre las teorías del valor de Marx y de Ricardo, la ley ricardiana fue aceptada rápidamente como ley marxista. La teoría ortodoxa, por su parte, aunque rechazaba la teoría laboral del valor de Ricardo, se apropió de su ley del comercio internacional, incorporándola a su propio marco teórico. Así fue como esta ley pasó a ser ampliamente aceptada, tanto por los marxistas como por los no marxistas.

Por supuesto, la ley siempre ha estado en clara contradicción con los hechos. Por consiguiente, los marxistas se han visto permanentemente obligados a atacar tanto la ley como sus conclusiones. Pero como, virtualmente, nadie ha puesto en entredicho su validez para el capitalismo competitivo, la línea que en general se ha seguido para atacar la ley ha sido desechar la propia idea del capitalismo competitivo. Naturalmente, también se ha supuesto que, en el capitalismo monopolista, ya no es válido el análisis de Marx de los fenómenos de precio. De esa manera, se deshacen de la ley ricardiana, pero abandonando al mismo tiempo la propia teoría del valor.

Recientemente, parece haber surgido una nueva alternativa, en forma de diversas teorías del intercambio desigual. Estas teorías tienen su origen en el novedoso y provocador trabajo de Arghiri Emmanuel, y se presentan normalmente como un rechazo a la doctrina ricardiana de los costes comparativos y una afirmación, a la vez, del análisis marxiano del valor. Pero esto es una ilusión. Estas teorías no rechazan la ley ricardiana en sí, sino que la *modifican* para dar cabida a, lo que piensan que son, los rasgos del capitalismo actual. Ni explícita ni implícitamente, ponen en entredicho la ley en el contexto del llamado capitalismo competitivo, e incluso la mayoría de las versiones del intercambio desigual la creen válida para el capitalismo moderno, aunque piensen que sus efectos se modifican.

Un objetivo fundamental de este trabajo ha consistido en mostrar que la ley de los costes comparativos no se deduce de la teoría del valor de Marx. Lo que se deduce de ésta es, en cambio, una ley de los costes absolutos; una vez comprendido esto, toda una serie de fenómenos, que los marxistas necesitaban deducir del capitalismo monopolista y/o del intercambio desigual, aparecen ahora como consecuencias del libre comercio. En vez de negar el desarrollo desigual, mostramos que el libre comercio lo refuerza. Mostramos que la inversión directa, en vez de cerrar la brecha entre países ricos y pobres, refuerza el control de los fuertes sobre los débiles.

Ninguno de estos resultados se deduce de las transferencias de valor entre las regiones desarrolladas y subdesarrolladas del mundo capitalista. Al contrario, como el desarrollo desigual a escala mundial es una consecuencia directa del librecambio, esas transferencias de valor, y las teorías del intercambio

desigual que se basan en ellas, aparecen como un fenómeno secundario, y no como las causas básicas del subdesarrollo. De hecho, un examen crítico de las teorías del intercambio desigual muestra que ni siquiera es posible determinar la dirección de las transferencias netas de valor.

APÉNDICE

Este apéndice ofrece una ilustración numérica del análisis del epígrafe 4.3. En este ejemplo, analizamos dos sectores de la economía mundial, de alta y baja *C/V*, respectivamente. La economía dual de la RCS está, pues, representada por un sector exportador ultramoderno (subsector del sector mundial de alta *C/V*), compuesto por productores de eficiencia y composición orgánica superiores a las medias de su sector; y un sector exportador atrasado, compuesto por productores que pertenecen al sector mundial de baja *C/V* y tienen eficiencias y composiciones orgánicas inferiores a la media de su sector. *Dentro* de cada sector mundial, las comparaciones de eficiencias y composiciones orgánicas iguales de producción.

En ambas tablas, las magnitudes que aparecen representan cantidades monetarias, que en un primer momento son proporcionales a los valores (C^O, V^O, etc., y todas las categorías de los precios directos) y, después, se expresan en términos de precios de producción (transformados a la manera de Marx).

La Tabla III muestra la situación cuando los salarios y las tasas de plusvalor en ambas regiones son iguales. Como se ve en el resumen regional, el efecto neto para el sector exportador de la RCS es cero. La Tabla IV examina la situación cuando los salarios y tasas de plusvalor regionales son desiguales, pero se mantienen las mismas medias mundiales que antes. También en ese caso, el efecto para la RCS es cero.

Finalmente, como se ve en el resumen regional de la Tabla IV, tasas de ganancia iguales (0.25) en ambos sectores mundiales son totalmente compatibles con mayores tasas de ganancia en la región capitalista subdesarrollada, de bajos salarios (0.32 en la RCS, 0.19 en la RCD).

Este ejemplo no pretende representar las transferencias reales. Sólo quiere mostrar la naturaleza de los mecanismos de transferencia, resaltando que no se necesita la idea del intercambio desigual como factor primario del subdesarrollo; se desea mostrar, además, que la existencia y tamaño de esas transferencias no se determinan tan sencillamente como parecen creer los teóricos del intercambio desigual.

TABLA III. SALARIOS IGUALES EN AMBAS REGIONES

	OR	r. Neta	-425	-250		OR	r. Neta	+425	+250		OR				
	JAS DE VAL	Entre indust	-125	-250		HAS DE VAL	Entre indust	+125	+250		HAS DE VAL		0 0		
	TRANSFERENCIAS DE VALOR	Tasa de ganancia Dentro de industr. Entre industr.	-300	0		TRANSFERENCIAS DE VALOR	Tasa de ganancia Dentro de industr. Entre industr. Neta	+300	0		TRANSFERENCIAS DE VALOR				
Sector con baja composición orgánica (C/V = 2, S/V = I) permina ha ha ha pormicción propertos	ODUCCIÓN	Tasa de ganancia	0.10	0.25	4.7, S/V = 1)	PRECIOS DE PRODUCCIÓN	Tasa de ganancia	0.42	0.25		Resumen por región DS PRECIOS DE PRODUCCIÓN	Tasa de ganancia	0.25	0.25	
	RECTOS DE PI	Beneficios	175 575	750	a(C/V = 4)		Beneficios	625	850	ión		Beneficios	800	1600	
	PI	Precio	1875	3750	rgánic		Precio	2125	4250	por reg		Precio	4000	8000	
	50	Tasa de ganancia Precio	0.18	0.33	posición o	PRECIOS DIRECTOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN	Tasa de ganancia Precio	0.33	0.18	Resumen 1		Tana de ganancia Precio	0.25	0.25	
	IRECT	Taso			T COIN		RECT	Tasa				IRECT	Tasa		ì
	PRECIOS	Beneficios	300	1000	or con alta		Beneficios	100	009		PRECIOS DIRECTOS	S/V		-	
		Precio	2000	4000	Sect		Precio	2000	4000			C/V	20 00	100	
	NO	ew.	2300	4000		ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN	W.	1700	4000		QN	W	4000	8000	
	DOCC	° S	900	1000			o So	200	009		DOCC	S	800	1600	
	A PRO	20	00 400	2000 1000 1000		A PRO	5 0	1300 200	009 00	A PROI	A PRO	°N			
	DEL		900			DEL		1300	2800		DEL	-	800	1600	
	CTURA	Eficiencia	baja alta	media		CTURA	Región Eficiencia	baja alta	media		ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN	ಬ	2400	4800	
remai	ESTRU	Región	RCS	TOTAL		ESTRU	Región	RCS	TOTAL		ESTRU	Región	RCS	TOTAL	

ÍNDICE ANALÍTICO

concentración del 52, 55, 84, composición orgánica del 60, centralización del 52, 55, 84, 83, 95, 97-9, 101, 103-8, 115, de lujo, suntuarios 65-6, 69, competitivo 49, 51-2, 111-3 productivo 85-6, 88, 127 monopolista 51, 112-3 extranjero 54, 80, 90-4 Ciclo de los negocios 70 Chenery, Hollis B. 48 bancario (ocioso) 67 no comerciables 14 prestable 68, 79 -mercancía 85, 87 dinero 79-80, 85 nacional 84, 95 comerciables 14 constante 105 monetario 67 variable 105 circulante 70 local 92, 94 Capitalismo 73, 79, 95 fijo 69 Booms 18 Bonos 17 Capital Bienes Beneficios 6, 8, 15, 21, 26, 33, 37, 47, 67-8, 78, 81-2, 86, reservas bancarias 67-9, 71, Armonía universal (ideología de Amin, Samir 73-4, 86, 100, 106, Aparicio Auñón, Eusebio 61 Barrat-Brown, Michael 49 Aguilar Mora, Manuel 74 Antonopoulos, Rania 13 Ватго, Robert J. 12-13 Bettelheim, Charles 5 de pagos 32-3, 94-5 comercial 71, 04.5 extraordinarios 91 repatriación 95-6 Becker, Gary 41-2 Arrow, Kenneth 48 de capital 21, 73 Atesoramiento 67 105, 117-118 central 44, 80 originaria 111 Mundial 15 Aricó, José 65 Autarquía 49 108-9, 111 Acumulación Banco 67-8 Acciones 17 de oro 80 08-64 la) 111 Balanza

TABLA IV. SALARIOS DESIGUALES EN AMBAS REGIONES

						Sector	con baja	composición or	gánica	(C/V=2.	1, S/V = 1.08)			
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN PRECIOS DIRECTOS							PRECIOS D	IRECTOS	P	RECIOS DE P	RODUCCIÓN	TRANSFERENCIAS DE VALOR		
Región	Eficiencia	Co	V	Sa	Wo	Precio	Beneficios	Tasa de ganancia	Precio	Beneficios	Tasa de ganancia	Dentro de industr.	Entre industr.	Neta
RCS RCD	baja alta	1100 900	480 480	720 320	2300 1700	2000 2000	420 620	0.27 0.45	1850 1850	.270 .470	0.17 0.34	-300 +300	-150 -150	-450 +150
TOTAL	media	2000	960	1040	4000	4000	1040	0.35	3700	40	0.25	0	-300	-300
						Sector	con alta c	composición org	gánica	(C/V = 4.4	47, S/V = 0.88)			
ESTRU	ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN PRECIOS DIRECTOS						IRECTOS	P	RECIOS DE P	RODUCCIÓN	TRANSFERENCIAS DE VALOR			
Región	Eficiencia	Co	V	S	Wo	Precio	Beneficios	Tasa de ganancia	Precio	Beneficios	Tasa de ganancia	Dentro de industr.	Entre industr.	Neta
RCS RCD	baja alta	1300 1500	160 480	240 320	1700 2300	2000 2000	540 20	0.37	2150 2150	690 170	0.47 0.09	+300	+150 +150	+450 -150
TOTAL	media	2800	640	560	4000	4000	560	0.16	4300	860	0.25	0	+300	+300
								Resumen	por reg	gión				
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN PRECIOS DIRECTOS						P	RECIOS DE P	RODUCCIÓN	TRANSFERENCIAS DE VALOR					
Región	C°	Vo		S ^o	Wa	C/V	S/V	Tasa de ganancia	Precio	Beneficios	Tasa de ganancia			
RCS RCD	2400 2400	640 960	- 0	60 40	4000 4000	3.75 2.75	1.50 0.67	0.32 0.19	4000 4000	96 0 640	0.32 0.19		0	
TOTAL	4800	1600	16	00	8000	3	1	0.25	8000	1600	0.25			

Circulación 66-8, 70-1, 79 del dinero 30, 63, 68-9 medio de 29, 63, 72 mercantil 64, 67 velocidad de 29, 63-4 Clases sociales 25 Clima 82, 84, 86, 90 Comercia / comercial equilibrado 6, 15, 36, 81 selectivo 17 superávit 7, 9, 12, 15, 43-5, 73 crónico 80-1 Competencia guerra de la 6 leves de la 6, 94 perfecta / imperfecta 11, 17 Competitividad internacional 7 Corea del Sur 17 Cortés, Rosalía 73 Costes absolutos 17, 57, 113, 123 comparativos 6-8, 10-1, 19, 23, 25, 31, 38, 42-4, 46-50, 52-3, 55, 59, 75, 77, 96, 113, 123 de oportunidad 39 de transporte 33, 89-90 del oro 32, 46, 75 laborales unitarios 11, 14 reales 6-7, 12 relativos 12 Crisis 15, 18, 21, 40, 55 Cuasi-tautología 39 Curvas de indiferencia 39 Déficit comercial 7, 9, 13, 15, 32, 36, 38, 43-5, 73, 78, 82, 94 crónico 10, 33, 80-1 estructural 12, 93

Demanda efectiva 68-9, 71, 74 Departamentos (productivos) 61 Desarrollo (/ subdesarrollo) 40. 50, 73, 84, 94, 99, 114, 116, 123 brecha del 95 del subdesarrollo 106 desigual 16, 55, 84, 88, 100, 106, 110-1, 113 Desequilibrio comercial 7, 9, 11-4, 45-46, 85 Deuda / Endeudamiento 68 estructural 93 exterior 10, 46, 81 Diez del Corral, Francisco 50 Diferencias de eficiencia 87, 88-9, 97-8. 102 salariales entre regiones 53, 84-5, 88-9, 101-4, 107-8 Dinero -mercancía 44, 74 áureo (metálico) 7, 30, 43-4, 67 crediticio 44 de reserva (tesoros) 65-6 internacional 44, 74 ocioso 64 simbólico 44 Distribución del producto social 25 del trabajo social 62 Dividendos 96 Dotación de factores 6,40, 42, 48 de recursos 39 Eatwell, John 11 Economía burguesa 70

heterodoxa 5 Eficiencia productiva 16, 33-5, 41-3, 47, 77-8, 80-4, 86-8, 91-2, 98-9, 101, 105, 107-8, 115, 117-8 Egurbide, Pedro 61 Ejército de reserva 69, 83 El capital (de Marx) 9, 21-2, 50, 55, 59, 64, 68, 111 Emmanuel, Arghiri 5-8, 23, 47, 52-5, 86, 89, 106-9, 112 Empresas maximizadoras de beneficio 6, 8 Enfoque de los saldos en efectivo, o reservas liquidas (cashbalance) 43, 72, 74 Engels, Friedrich 22 Equilibrio monetario internacional 42 Escudos (Portugal) 32 Especialización 33, 35, 38-9, 41-2, 48, 53, 75 Estado 21, 51 Estados Unidos 13-4, 37, 101 Exceso de moneda (de oferta de oro) 64-7 de oferta 65 Explotación 55, 61, 101 Exportaciones carácter dual de las 94, 96, 108-9 de capital 55, 67, 86 Felberbaum, Arthur 5 Fernández Bravo, Sergio 5 Flotación de divisas 75 Fluctuaciones de los precios 65

del mercado mundial 83 del proceso de circulación 70 del tipo de interés 72 Fluios (internacionales) de capital 10, 14, 23, 26 a corto plazo 81 comercial 23, 85-7, 90 constante 105 dinero 7, 36, 43, 85 productivo 23, 85ss, 123 de oro 36, 71-2 de valor / plusvalor 5, 8, 54, 104 Fondo Monetario Internacional 15 Frenkel, J. A. Fuerzas productivas 94 Ganancia 25, 54, 59, 69, 95-6, 101 del comercio internacional 8, 37, 41-2, 54 empresarial 96 tasa de 14, 26, 53, 59-61, 88, 92, 96, 102-4, 107-10, 116-8 General Motors 37 Globalización 15 Guerrero, Diego 14 Ha-Joon, Chang 16 Harrod, Roy Forbes 9 Hazera, E. 25 Heckscher, Eli 23, 29, 41, 48, 84 Heilbroner, Robert 5 Hume, David 7, 43, 72 Imperialismo 5, 22, 49-52, 86 Industrias a gran escala 87, 94 Inglaterra 29, 31-7, 43, 47, 77-81 Inmovilidad del capital 52

del trabajo 53 de clases 21, 92-3 Integración Mames, León 65, 73 Mandel, Ernest 50, 74, 86, 106monetaria 76 vertical 11, 14 Máquinas 94, 105 Intercambio 50, 84 desigual 5, 22-3, 54-5, 59, 86, Maroto, Carlos 74 106-8, 112-4, 116 Marx, Karl 8-9, 21-3, 26, 28, 43, términos de 36-7, 95 46, 49-50, 55, 59ss, 86, 98-9, Invenciones 84 105, 112-3, 115, 123 Inversión directa 10, 85, 87, 90, Marxistas 21-3, 46, 49-52, 54-5, 93, 113 59, 77-80, 111-2, 123 Japón 13-4, 17 Materias primas 90-1 Johnson, Harry G. 13, 42 Mecanismo Johnston, Donald 15 de aiuste 23, 31, 33-4, 38, 42, Jornada laboral 69, 87, 89, 101-2 44, 75, 78 del Flujo de dinero metálico Keynesiano (análisis) 43, 47, 67, 74 (specie-flow) 7, 72 Kindleberger, Charles Poor 40 Mecanización 105 Lenin, Vladimir 50 Mercado mundial 21, 83, 86, 88, Leontief, Wassilv 48, 101 100-1, 104, 106 Lowe, Adolph 5 Mercancia(s) Ley(es) -dinero 28, 76 de cereales 47 intensivas en capital / trabaio 40-1 de los costes comparativos / absolutos 10, 23, 38ss, 46ss, Minería 100 Minhas, Bagicha Singh 48 113 de Thirlwall 15 Modelo del intercambio internacional Arrow-Chenery-Minhas-6, 11, 23, 59ss, 111, 113, 123 Solow 48 Heckscher-Ohlin-Samuelson del valor 21-3, 50-1, 77, 100, 39-42, 48, 84, 111-3, 123 ricardiana 8, 24ss, 31ss, 48, Modernización desde dentro 87-52-5, 112-3, 123 8, 91, 93, 95 Monopolio (/ monopolista) 5, Libra 29 Librecambio 47, 49, 113 16-7, 50-2, 55, 59, 84, 112-3 Lozano, Enrique 61 «localista» 49 Lucha Morishima, Michio 61 competitiva 84 Mundell, Robert Alexander 45

Mundo capitalista desarrollado 40-1, 53, 81, 113 Murmis, Miguel 65 Nacionalismo / Nacionalista 93 post-colonial 49 Navarrete, Jorge E. 5 Nell, Edward J. 5, 10 Neoliberal / neoliberalismo 15-6 New School for Social Research 5, 10 Nicolaus, Martin 22 Nogaro, Bertrand 8 Oferta de dinero, monetaria 30, 34, 65, 67-9, 71-3, 78-9 v demanda 26, 29, 39, 45, 62, 65, 72, 76 Ohlin, Bertil 23, 39, 41, 48, 84 Oligopolio 5, 16 Organización Mundial de Comercio 15 Oro lingote de 32, 65, 70 no circulante 65 onza de 28-33, 63-5, 77 patrón 32, 44-6, 49, 74-5, 80 Países capitalistas 49, 84, 87, 89, 111, 113 desarrollados 16-7 subdesarrollados 90 Paridad del Poder Adquisitivo (Purchasing Power Parity) 12-Pascual, Pere 40 Patriotismo 56 Patrón de especialización internacional 39, 48, 53

cional 34, 39, 42-3, 47-8, 53, 84-5, 100 -oro 32, 44-6, 49, 74-5, 80 Petróleo 99-100 Plantaciones modernas 100 Plata 44, 66, 70 Pleno empleo 10, 39, 69-70 Poder de negociación 49 Políticas de industrialización 17 Portugal 32-7, 43, 77-81 Precio(s) centros de gravedad de los 14, 26, 59-60 de producción 26-9, 31-2, 60-2, 64, 82-3, 88, 97-8, 101-2, 104, 107, 110, 115-121 domésticos 32 desviaciones (respecto a los directos) 96-7 del oro (o valor) 30-2, 63, 77 directos 59-60, 62-4, 82-3, 88, 96-8 110 115-21 indices nacionales de 12 lev general de formación de los 51 naturales 26 reguladores 26, 60, 62-4 discrepancia (respecto a los de mercado) 11, 51, 62 relativos 6, 10, 17, 25-6, 31, 34, 39, 74 Problema de la transformación 52, 60, 99 Proceso de ajuste (al equilibrio comercial) 7, 36, 45-6, 78 de producción 70

efectivos de comercio interna-

iterativo de cálculo 60 Producción 31, 34-5, 69, 70-1. 73, 77, 79-80, 82, 84, 86, 94, 97-8, 100-1, 103, 115-21 agrícola 100 condiciones de 6, 12, 40, 61, 97 medias 98 curva de posibilidades de 39 medios de 27 mercantil (simple) 64-7, 94, 96 métodos de 87, 92, 97, 105 Propensiones psicológicas 67 Proteccionismo 93, 95-6 Puntos-oro 32, 75-6 Purchasing Power Parity (Paridad del Poder Adquisitivo) 12-3 Recurso natural 82, 84, 86-7 Regiones capitalistas: ver Países Reino Unido 17 Relaciones de clase, antagónicas 37 Renta de la tierra 96, 99 Rentabilidad 37, 99, 102, 105 igual 26 media 26 neta 68 Reproducción 21 Reservas monetarias 65-6, 72-3 Ricardo, David 6-7, 9, 22-3, 25-31, 33-5, 37-9, 41-4, 47, 49, 52-4, 70-2, 77-8, 81, 112, 123 Rivalidad interna 51 internacional 51 Román, Manuel 25

Rosdolsky, Roman 22 Royalties 86, 96 Saad-Filho, Alfredo 15 Saldos 43 en efectivo, líquidos (cashbalances) 72-4 Samuelson, Paul Anthony 23, 39, 41, 48, 84 Scaron, Pedro 65 Schwartz, Jesse 60 Seton, Francis 61 Sexismo 41-2 Sindicatos 49 Sistema bancario 66 monetario independiente 45 internacional 76 Smith, Adam 26 Solow, Robert M. 48 Specie-flow, mecanismo del Flujo de dinero metálico 7, 72 Sweezy Paul M 50-1 Szymanski, Al 86 Tasa de ganancia en valor 61, 103-4 igualación de las 59-60 interindustrial 108-10 internacional 109-10 media mundial 104 monetaria 61 de inflación 12 de plusvalor 61, 102-3 salarial 88-9, 102-3 Tautología 63 Técnicas 87-8, 92, 94 Tecnología 14, 39, 84, 87, 89, 91

Teoria cuantitativa del dinero 7-9, 30-1, 33-4, 43, 68, 72, 78 de la Currency (Monetaria) 72 del dinero (de Marx) 43, 46, 72.78 del valor 23, 25, 31, 49, 112-3 neoclásica 10, 17, 31, 35, 38-9, 44-5, 48, 76 Tercer Mundo 40 Tesoros 65-7 Thirlwall, Anthony P. 15 Tipo de cambio 32, 45-6 fijo (régimen) 11, 45-6, 75 flexible 45, 75-6 nominal 11-2 real 11-2, 14 de interés 10, 67-8, 72, 79-80 Trabajo abundancia de 40-1 directo 27 división internacional del 23 53-4 fuerza de 59, 78, 86-7, 89, 91 indirecto 27 intensificación del 69 productividad del 89, 91, 105 requerimientos totales de 27, 29, 38, 77ss valores- 28

Transferencias de valor 5, 23, 86, 97ss, 104, 108, 113-4, 116-21, 123 interindustriales 96, 107-8. 110 intraindustriales 96, 107-8, 110 negativa 105 de plusvalor 54, 99, 104, 110 Transformaciones sociopolíticas 93 Tula, Jorge 65 Uribe, Vicente 51 Valor -trabajo 28 de la fuerza de trabajo 59 forma de 60 individual 107 social 84, 97-8, 101, 107, 110 Velocidad de circulación 29, 63-4.66 Ventajas absolutas 33-4, 40, 43, 73, 77-9, 83-5, 98 comparativas 8, 33-4, 43, 45, 73-5 locales 82, 86, 90 Weeks, John 5 Yeager, Leland B. 45, 73, 75 Zweig, Michael 5

ÍNDICE

IN	TRODUCCIÓN	5
Pa	rte I. La teoría de los costes comparativos	
1.	Introducción	21
2.	LA DEDUCCIÓN DE LA LEY DE LOS COSTES COMPARATIVOS POR PARTE DE RICARDO	25
	2.1. La teoría del precio 26 2.2. La teoría del dinero 28 2.3. La ley ricardiana del coste comparativo 31 2.4. Deducciones modernas de la ley 38 2.5. Críticas ortodoxas y marxistas 46	
Pa	rte II. La teoría de los costes absolutos	
3.	EL DESARROLLO, POR PARTE DE MARX, DE LAS LEYES DEL INTERCAMBIO CAPITALISTA 3.1. Valor, precio y ganancia 59 3.2. La teoría del dinero 62	59
4.	LA LEY DEL VALOR Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	77
	4.1. Nuevo examen de los costes comparativos 77 4.2. Los efectos de los flujos de capital productivo 85 4.3. Transferencias de valor 96	
5.	RESUMEN Y CONCLUSIONES	111
A	PÉNDICE	11:
ÍN	IDICE ANALÍTICO	119

El libro resume magistralmente las ideas contemporáneas sobre comercio internacional, agrupadas en torno a los dos enfoques que dominan en este campo: la ventaja comparativa y la ventaja absoluta.

Tras estudiar cómo deduce Ricardo la ley de los «costes comparativos», el autor critica su enfoque señalando cómo la teoría del dinero ricardiana contradice su teoría del valor, antes de pasar revista a las teorías modernas, que arrancan en su mayor parte de Ricardo, así como a sus críticos ortodoxos y marxistas.

La segunda parte arranca de la teoría del valor y del dinero de Marx para llegar a una novedosa teoría del comercio internacional, basada en los «costes absolutos», presentada, sin embargo, como la expresión de la ley marxista del valor en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Tras criticar diversas teorías marxistas del intercambio desigual, el monopolio y el imperialismo, se deduce la necesidad de un «desarrollo desigual» de los países a partir del principio general del intercambio de equivalentes.

Anwar Shaikh, actual director del Departamento de Economía de la New School University (la antigua y mítica New School for Social Research), en Nueva York, es uno de los más conocidos economístas marxistas contemporáneos. Su extensa obra incluye los libros Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts (1994), Globalization and the Myths of Free Trade (2007) y, en español, Valor, acumulación y crisis (1990).

